Argumentación, teoría y práctica

nual introductorio a las
de la argumentación

Segunda edición

Pedro Posada Gómez



Programa Editorial

Argumentación, teoría y práctica

Manual introductorio a las teorías de la argumentación

Segunda edición

Pedro Posada Gómez



Posada Gómez, Pedro.
Argumentación : teoría y práctica, introducción a las teorías de la argumentación / Pedro Posada Gómez. -- Santiago de Cali : Universidad del Valle, 2010.
160 p. ; 24 cm. -- (Colección artes y humanidades)
Incluye bibliografías.
ISBN 978-958-670-826-7
1. Teoría de la argumentación 2. Lógica – Teorías 3. Persuasión (Retórica) - Manuales 4. Razonamiento 5. Dialéctica 6. Pragmática I. Tít. II. Serie
160 cd 21 ed.
A1274134

CEP-Banco de la República. Biblioteca Luis Ángel Arango

Universidad del Valle
Programa Editorial

Título: *Argumentación: Teoría y práctica.*
Introducción a las Teorías de la Argumentación.
Autor: *Pedro Posada Gómez*
ISBN: 978-958-670-826-7
Colección: Ciencias Sociales
Primera edición, Agosto 2004
Segunda edición.

Rector de la Universidad del Valle: Iván Enrique Ramos Calderón
Vicerrectora de Investigaciones: Carolina Isaza de Lourido
Director del Programa Editorial: Víctor Hugo Dueñas Rivera

Diseño de carátula, diagramación y corrección de estilo: G&G Editores
Impreso en: Imprenta Departamental del Valle del Cauca

Universidad del Valle
Ciudad Universitaria, Meléndez
A.A. 025360
Cali, Colombia
Teléfono: (+57) (2) 321 22 27 - Telefax: (+57) (2) 330 88 77
editorial@univalle.edu.co

Cali, Colombia - Noviembre de 2010

ÍNDICE

Prefacio 9

Capítulo 1

De la Retórica a la Teoría de la Argumentación 11

Capítulo 2

El esquema básico de la argumentación, según S. E. Toulmin 15

Capítulo 3

Nociones preliminares de la Nueva Retórica 27

Capítulo 4

Las premisas de la argumentación 35

Capítulo 5

Nexos argumentativos I: Los argumentos cuasilógicos 47

Capítulo 6

Nexos argumentativos II: Los argumentos basados en la estructura de lo real 61

Capítulo 7

Nexos argumentativos III: Los argumentos que fundan la estructura de lo real 73

Capítulo 8

La disociación de las nociones 85

Capítulo 9

La fuerza de los argumentos 93

Capítulo 10

El modelo pragma-dialéctico de análisis
de la argumentación 103

Capítulo 11

Tres miradas sobre las falacias 127

Capítulo 12

Lógica, Dialéctica y Retórica: La propuesta de J. Habermas
para una teoría general del discurso argumentativo 155

Bibliografía 171

Índice general de contenido 175

PREFACIO

Este texto es un intento de presentar de manera sencilla y aplicada las bases teóricas y las técnicas argumentativas desarrolladas por la Teoría de la Argumentación de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, también conocida como la Nueva Retórica (capítulos 3 al 8). Complementamos la teoría de Perelman-Olbrechts, con la presentación del esquema básico de la argumentación propuesto por Stephen E. Toulmin (capítulo 2) y con la tipología de los discursos argumentativos desarrollada por Jürgen Habermas que presenta un panorama abierto en la búsqueda de una teoría general del discurso argumentativo (capítulo 12). El capítulo 10 presenta las nociones básicas de la teoría Pragma-dialéctica (o Nueva Dialéctica) de Eemeren y Grootendorst. El capítulo 11 relaciona algunas teorías sobre los argumentos fallidos, conocidos como sofismas o falacias.

Los capítulos que desarrollan las nociones básicas de la Nueva Retórica van acompañados de ejercicios de aplicación.

Esperamos que este texto se constituya en una herramienta útil para todas aquellas personas que buscan mejorar su competencia para argumentar de forma convincente, persuasiva y eficaz, bajo el entendimiento de que el lenguaje, el discurso y el diálogo son los instrumentos para la búsqueda del acuerdo entre las personas, y de que el ejercicio libre, democrático y responsable de la palabra es un derecho y un deber del ciudadano actual.

Pedro Posada Gómez
Profesor asociado, Universidad del Valle

Capítulo 1

DE LA RETÓRICA A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

El siglo XX asistió a dos fenómenos paralelos: de un lado, a la crisis del ideal racionalista de encontrar un lenguaje lógico y exacto en el cual pudieran resolverse todas las disputas humanas (formulado por Leibniz); y, del otro, al nacimiento de las ciencias del lenguaje (El *Curso de lingüística general* de Ferdinand de Saussure se publica en 1916; por la misma época, Charles Sanders Peirce publica *A System of Logic, Considered as Semiotic*). Las disciplinas del canon aristotélico: Lógica, Dialéctica y Retórica fueron de nuevo motivo de reflexión y revisión por parte de los filósofos del lenguaje, a la luz de los desarrollos de las ciencias del lenguaje.

Desde un punto de vista histórico, y en términos muy generales, es posible reconocer que se presentaron tres grandes periodos en las concepciones de las tres disciplinas mencionadas:

a. La lógica griega (o clásica) tenía principalmente un carácter ontológico[1], dispuesta para resolver problemas sobre el ser y el no-ser; la lógica de los filósofos modernos fue concebida como arte del correcto pensar y tiene un enfoque psicológico; la lógica contemporánea (después de Frege, Whitehead y Russell) está ligada a la noción de cálculo axiomático y es presentada como un lenguaje formalizado con fines calculísticos, que ha ganado el estatuto de ciencia independiente.

b. Por el lado de la dialéctica, se pasó de la concepción antigua de dialéctica como diálogo filosófico, como arte de preguntar y responder, a la dialéctica ontologizada de Hegel, y de alguna versión del materialismo dialéctico, pasando por la identificación de la dialéctica con la lógica, hasta el siglo XX, cuando asistimos al renacimiento de nociones como dialogicidad, diálogo y conversación, etc. (Bajtin, Habermas, Grice).

1. Sigo la clasificación presentada por Ernst Tugendhat y Ursula Wolf (1997).

c. Finalmente, en el caso de la retórica se puede hablar[2], en un primer momento, de una *retórica antigua* (Aristóteles, Cicerón, Quintiliano) preocupada a la vez por persuadir y convencer, pero limitada al discurso verbal de un orador frente a un público relativamente pasivo; esta concepción de la retórica será abandonada oficialmente cuando Petrus Ramus (o Pierre de la Ramée, 1515-1572) logra imponer una concepción de la retórica como arte del buen decir, limitada al estudio sistemático de las figuras de estilo que deben adornar al discurso, y desligada radicalmente de la lógica y la dialéctica. Según nos informa el profesor Adolfo León Gómez: "(...) el lógico Petrus Ramus trasladó a la dialéctica (en el llamado *trivium*[3]) los aspectos lógicos que tenía la retórica y los aspectos poéticos, los trasladó a la gramática y a la poética. Ramus fragmentó la retórica antigua en partes, y la que nos quedó fue la parte más mala, porque redujo la retórica a mero adorno"[4]; concepción esta de la retórica moderna (llamada por Perelman '*retórica clásica*') que predominó hasta mediados del siglo XX. A fines de los años cincuenta del siglo XX se produce el renacimiento de la retórica, con los trabajos de la *Nueva Retórica* de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (en la cultura de lengua francesa) y con los escritos de S. E. Toulmin (en la cultura anglosajona).

Independientemente de la pertinencia de los periodos históricos, tan esquemáticamente presentados, lo que resulta innegable es el renovado interés por las ciencias y artes del discurso, en un mundo humano que ha pasado por dos guerras mundiales, que ha padecido la mano férrea de los totalitarismos, y que ha visto tambalearse y caer las ideologías dogmáticas y absolutistas ligadas a la religión, a la política, a la ciencia y al mismo racionalismo moderno.

Desde la óptica filosófica, el renacimiento de las artes del discurso está ligado también a una reivindicación de la llamada *razón práctica*; es decir, el ejercicio de la razón enfocado a garantizar las pautas de la convivencia en sociedad[5]. No es casual que dos de los principales teóricos de las nuevas teorías sobre la argumentación (Perelman y Toulmin) reconozcan en el discurso jurídico (que evalúa hechos y circunstancias para tomar decisiones razonables y justas sobre la conducta humana) un modelo de racionalidad práctica, que inspira las nuevas teorías que aspiran a constituirse en un "organon" de dicha racionalidad.[6] En términos generales, tres de los autores

2. Sigo la clasificación sugerida por Perelman-Olbrechts (1994).

3. El 'pensum' de la universidad medieval constaba de tres materias relativas a la palabra, el **trivium** (gramática, dialéctica y retórica) y cuatro relativas a la exploración del mundo, a lo matemático, el **cuadrivium** (geometría y aritmética, astronomía y música).

4. Adolfo León Gómez (1999). *Seis conferencias sobre teoría de la argumentación*. p. 34.

5. Por oposición a la Razón teórica o Razón pura, asociada desde Kant al conocimiento del mundo objetivo y al desarrollo de las ciencias naturales.

6. Véase Adolfo León Gómez (1991). *La primacía de la razón práctica*, Universidad del Valle, Cali.

que sirven de base teórica para este texto (Perelman, Toulmin y Habermas) coinciden en dos aspectos fundamentales:

1) Coinciden, en primer lugar, en señalar las dificultades a que ha llevado el predominio, en el pensamiento moderno, del racionalismo de inspiración matemática, sobre todo al momento de querer resolver los asuntos de la racionalidad práctico-moral. Así, Perelman rechazará la condena al irracionalismo o al voluntarismo de las cuestiones sobre los valores a la que llegó en su momento la filosofía del positivismo lógico[7]; Toulmin señalará las limitaciones del enfoque lógico formal para enfrentar las argumentaciones prácticas, y ambos encontrarán en el razonamiento jurídico un modelo para repensar la argumentación práctica en general[8]. La misma posición frente a la filosofía del análisis lógico la encontraremos en la discusión que Habermas desarrollará, más tarde, contra la llamada metaética y contra el intuicionismo en filosofía moral, en su ensayo para fundamentar la ética discursiva.[9]

2) En segundo lugar, los tres autores le conceden a la argumentación un lugar central, ya no sólo para el reino de la razón práctico-moral, sino para la construcción completa de todo el campo del conocimiento y la indagación racional. En el capítulo final de *El imperio retórico*, Perelman afirma que si entendemos la retórica como una "teoría general del discurso persuasivo", que busca la adhesión "tanto racional como emotiva", ella "cubre el campo inmenso del pensamiento no formalizado".[10] Habermas por su parte considera que el concepto de 'racionalidad comunicativa', que involucra una conexión sistemática de pretensiones de validez, "tiene que ser adecuadamente desarrollado por medio de una teoría de la argumentación".[11] Volveremos, en el capítulo 12, sobre la propuesta de Habermas. En el caso de Toulmin encontramos una idea semejante en su concepción de las "empresas racionales" de la humanidad; es decir, las ciencias y disciplinas que deben desarrollar cada una su respectiva forma de argumentación:

> Así como los argumentos jurídicos sólo resultan sólidos y aceptables en la medida en que sirven a los fines más amplios del procedimiento judicial, así también los argumentos científicos sólo resultan sólidos en la medida en que pueden servir al fin más amplio de mejorar nuestra comprensión científica. Y lo mismo vale para otros campos. Sólo entendemos la fuerza básica de

7. Véase la introducción a Perelman (1997). *El imperio retórico*, p. 11.

8. Afirma Toulmin, en el Prefacio de 1962 a su libro: *The uses of argument*, que la tesis central del mismo sigue siendo "el contraste entre los estándares y valores del razonamiento práctico (...) y el criterio abstracto y formal desarrollado al interior de la lógica matemática y en mucha de la epistemología del siglo veinte..."

9. Véase: Habermas (1985). *Conciencia moral y acción comunicativa*, Cap. III: Ética del discurso.

10. Perelman (1997), Op. cit., p. 211.

11. Habermas (1999). *Teoría de la acción comunicativa*, vol. 1, p. 36.

> los argumentos médicos en la medida en que entendemos la empresa que es la medicina misma. Y lo mismo cabe decir de los negocios, de la política y de cualquier otro campo. En todos estos campos de la actividad humana, el razonamiento y la argumentación tienen su lugar como elementos centrales dentro de una empresa humana más amplia. Y para subrayar este rasgo –el hecho de que todas estas actividades pongan su confianza en la alegación y evaluación crítica de razones y argumentos–, nos referiremos a todas ellas como empresas racionales[12].

No es fortuito, por tanto, que los filósofos de la retórica y la argumentación que sirven de base a este texto, sean reconocidos defensores del espíritu democrático y pluralista, que es el mejor legado de la cultura occidental para el resto del mundo. El renacimiento de las artes y ciencias del lenguaje es una manifestación del espíritu prudente con el que la humanidad, o una parte de ella, intenta domesticar las pulsiones violentas que a veces dominan al ser humano.

La reivindicación de la racionalidad práctica compensa el predominio en la sociedad moderna de una racionalidad meramente instrumental, utilitarista y estratégica. Es cierto que las palabras y el discurso también sirven para engañar, manipular y dominar; pero en la misma palabra reside la esperanza de humanizar a la humanidad y superar su prehistoria.

12. Toulmin, Rieke y Janik (1979). *An introduction to reasoning*, p. 28.

CAPÍTULO 2

EL ESQUEMA BÁSICO DE LA ARGUMENTACIÓN, SEGÚN S. E. TOULMIN

Stephen Edelston Toulmin (Londres, 1922) es uno de los más prestigiosos y polifacéticos filósofos desde mediados del siglo XX. En su extensa obra se ha ocupado de la ética (*El lugar de la razón en la ética,* 1950), de la filosofía del lenguaje (*La Viena de Wittgenstein,* 1973), de la filosofía de la ciencia (*La comprensión humana,* 1972), de la teoría de la argumentación (*The uses of argument,* 1958, y *An introduction to reasoning,* 1979) y, en general, de los destinos del pensamiento moderno (*Cosmópolis,* 1990).

En este capítulo presentaremos el esquema básico de la argumentación propuesto por Toulmin, con sus seis componentes básicos. Pero, antes, algunas definiciones ofrecidas por el autor[13]:

> El término *argumentación* será usado para referirnos a la actividad completa de hacer aseveraciones (claims), cuestionarlas, respaldarlas con razones, criticar esas razones, refutar las críticas, etc. El término *razonamiento*[14] será usado, más estrictamente, para la actividad central de presentar razones para sustentar una aseveración (*claim*), así como para mostrar en qué medida las razones verdaderamente fortalecen la aseveración. Un *argumento*, en el sentido de una *cadena de razonamientos*[15], es la secuencia de aseveraciones y razones entrelazadas que, entre si, establecen el contenido y la fuerza de la posición desde la cual argumenta un hablante en particular.

13. En Toulmin et al. (1979). Op. cit., p. 13.

14. El concepto de '*reasoning*' propuesto por Toulmin coincide mejor con la noción española de 'argumentar', aunque también usamos 'razonamiento' para la actividad genérica de dar y entrelazar razones.

15. Toulmin usa la metáfora o analogía del *train of reasoning*, "tren de razonamientos", poco usual en español. Una expresión parecida, hoy en desuso, es el coloquialismo "encarrilar la conversación".

Así, para Toulmin, un argumento es ya un acto complejo, que involucra varios juicios ligados entre sí; y una argumentación es una actividad aún más compleja que supone defender los argumentos ante un interlocutor; es decir, que supone la actitud dialéctica.

El autor ha presentado dos versiones, casi idénticas, del esquema básico de un argumento (o de una argumentación simple). Veamos, primero de modo esquemático, las dos versiones:

En su texto de 1959, el autor parte del modelo básico: apoyándonos en datos, que consideramos evidentes o establecidos 'extraemos', inferimos, determinada conclusión (en la forma "Si D entonces C"). A continuación, Toulmin explicita este esquema elemental con expresiones como "Datos como D lo autorizan a uno a sacar conclusiones o a hacer aseveraciones como C", o, alternativamente: "Dados los datos D, uno puede afirmar que C".

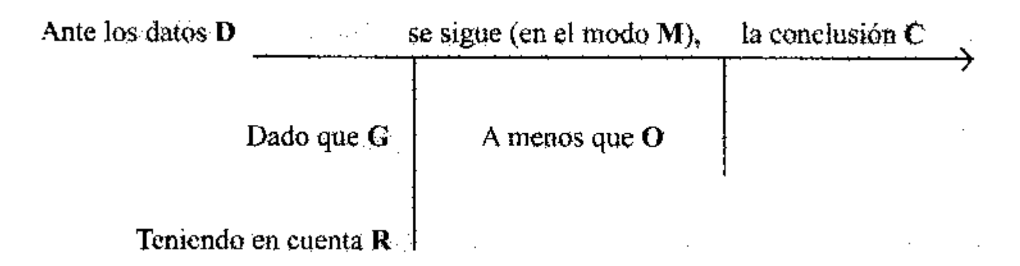
Un análisis más detenido muestra otros cuatro elementos en la estructura de un argumento completo: Los datos (D) apoyan la conclusión (C) con una determinada *fuerza o intensidad*; ésta queda demarcada por el uso de expresiones como "Si D, *posiblemente* C –*seguramente que* C, *con absoluta certeza* C, *tal vez* C, etc.–". Toulmin llama a estas nociones que indican la fuerza: "calificadores modales" o 'modalizadores' (*modal qualifications*). Estos señalan el grado de adhesión que el orador le concede al nexo entre sus premisas y su conclusión (o el grado de adhesión que solicita para ellas a su auditorio).

Pero los datos y hechos que consideramos en cada caso como premisas, hacen parte de otros tipos de datos y hechos que conocemos previamente (clasificamos cada dato nuevo como un caso semejante a otros anteriores). Ese grupo de hechos, datos, experiencias, recuerdos, etc, "acompañan, apoyan, refuerzan o respaldan nuestra comprensión del dato (o datos) que apoya nuestra aseveración final o conclusión". A este grupo de datos previos (presupuestos como válidos o verdaderos o verídicos) los llama Toulmin "Respaldos" (*backing*). A su vez, los hechos que respaldan nuestros datos han sido previamente clasificados, originando reglas, 'leyes', reglamentos, códigos, sistemas de pensamiento, que explican ese cúmulo de hechos, etc. Toulmin llama "Garantías" (*warrants*[16]) a este grupo de tesis, leyes, normas, etc. Por otro lado, el hecho de que concedamos una relativa fuerza a nuestras aseveraciones es el reconocimiento implícito de que reconocemos sus posibles debilidades, que podemos concebir la posibilidad de que fueran falsos si otros hechos o datos fueran verdaderos. Estos últimos refutarían, objetarían, debilitarían, invalidarían, nuestra pretensión de verdad, nuestra conclusión. Toulmin llamó a estos posibles hechos "*Refutaciones u objeciones*" (O) (*rebuttal*).

16. *Warrant* puede también ser traducido como justificación, seguro. El término "garantía" permite la analogía con lo que en el comercio se llama "documento de garantía".

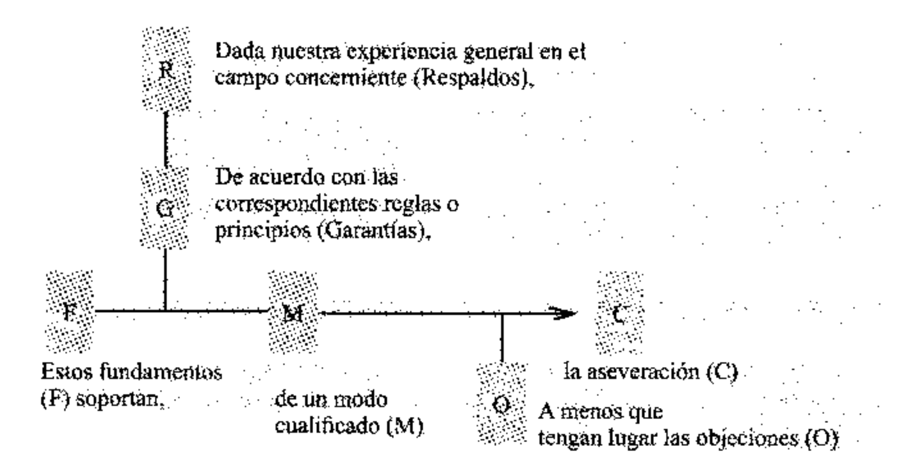
Agregándole los otros cuatro elementos a la forma básica, el "esquema de los argumentos"[17] tendrá esta forma: Los datos (D) conducen a la conclusión o aseveración (C), en la modalidad (M); dadas las garantías (G) y los respaldos (R) a menos que sean válidas las refutaciones u objeciones (O).

Cuadro 2.1. El esquema de la argumentación. Adaptado de Toulmin (1958).



En la versión que se dará en 1979[18], será reemplazada la expresión *Data* (datos, hechos o información de partida) por la expresión *Grounds*, que puede ser traducida como razones, justificaciones, motivos, fundamentos, etc. Así, el nuevo esquema o "diagrama analítico básico" de la argumentación será:

Cuadro 2.2. El esquema de la argumentación, según Toulmin et al. (1979).



Que puede ser leído como: Los fundamentos (F) soportan, de modo cualificado (M) la aseveración (C), dados los respaldos (R) y las garantías (G), a menos que tengan lugar las objeciones (O).

17. *The layout of arguments*. En: Toulmin (1958), p. 104.

18. Toulmin, Rieke, Janik (1979). *An introduction to reasoning*, p. 78.

Pero ahora debemos ver una caracterización más precisa de los seis elementos que conforman este esquema. Para ello seguiremos el texto de Toulmin, Rieke y Janik (1979):

> *1. Aseveraciones (claims)*[19]. Cuando nos piden que nos 'embarquemos' en un argumento, hay siempre algún "destino", estamos invitados a llegar a él, y el primer paso en el análisis y crítica del argumento es asegurarse del carácter preciso de ese destino. Así, el primer conjunto de preguntas es:
> ¿Qué es exactamente lo que está usted afirmando? ¿Dónde está usted parado precisamente en este problema? ¿Y con qué posición está usted pidiéndonos que estemos de acuerdo como resultado de su argumento?
>
> *2. Fundamentos (grounds).* Habiendo clarificado la demanda, debemos considerar qué tipo de fundamento subyacente se requiere si una demanda de este tipo particular ha de ser aceptada como sólida y fiable. El próximo grupo de preguntas tendrá que ver por tanto con estos fundamentos:
> ¿Qué información está siguiendo usted? ¿En qué fundamentos está basada su demanda? ¿Dónde debemos nosotros empezar si queremos ver qué tanto podemos dar el paso que usted propone y así acabar aceptando su demanda? Dependiendo del tipo de demanda que está en discusión, estos fundamentos pueden comprender observaciones experimentales, materias de conocimiento común, datos estadísticos, testimonios personales, aseveraciones previamente establecidas, u otros "datos factuales" comparables. Pero en todo caso, la demanda en discusión puede ser, o no, más fuerte que los fundamentos que proporciona para su fundamentación[20].

19. La palabra "*claim*", usada como sustantivo y como verbo, está emparentada con las nociones españolas de 'demanda', 'reclamación', 'solicitud', 'afirmación'; y con las de 'reclamar', 'reivindicar', 'afirmar', 'asegurar', 'pretender'. Posiblemente la palabra del español que mejor expresa la idea asociada a '*claim*' como punto de llegada de la argumentación, sea la de 'aseveración'. Usando términos de Habermas, podemos entender esta aseveración como el resultado de establecer una tesis con pretensión de validez. Aseverar es pretender decir algo verdadero o válido. '*Claim*' tiene otro matiz, que puede verse en la definición del Diccionario Cambridge Internacional "Una aseveración es la afirmación de que algo es verdadero o es un hecho, aunque otra gente pueda no creerlo". Y como verbo, '*claim*' es definido como el acto de "decir que algo es verdad, aunque uno no pueda probarlo y otra gente pueda no creerlo". Esto último alude al hecho de que una aseveración no es una afirmación cualquiera, sino una que se hace ante un oyente que podría tener razones para ponerla en duda; es pues una pretensión de validez que es necesario justificar porque no es evidente, porque es (o se ha vuelto) dudosa. En esto también coinciden Perelman, Toulmin y Habermas. Traduciré '*claim*' como *aseveración*, pero siempre con el sentido anexo de pretensión de validez, y recordando que en el esquema de Toulmin ocupa el lugar de la conclusión o punto de llegada del proceso argumentativo.

20. De todos modos la idea de 'datos', o 'hechos' del esquema de 1959 me parece más adecuada para describir este primer componente de la argumentación. En español sería preferible dejar la expresión 'fundamentos' (*grounds*, en el sentido de 'motivos', 'razones', 'justificaciones', que también le convienen) para el conjunto completo de premisas que forman: los datos (*data*), los respaldos (*backing*) y las garantías (*warrants*); premisas que fundamentan nuestra pretensión de validez (*claim*).

3. Garantías (warrants). Saber en qué está fundada una demanda es, sin embargo, sólo el primer paso hacia la aclaración de su solidez y fiabilidad. Luego, debemos verificar qué tanto esos fundamentos realmente proveen un apoyo genuino para esta demanda en particular y no son sólo un montón de información irrelevante que no tiene nada que ver con la demanda en cuestión –diseñada para "tirar lana encima de nuestros ojos", por ejemplo–. Así, el próximo grupo de preguntas es: ¿Dado ese punto de arranque, cómo justifica usted el paso de estos fundamentos a esa demanda? ¿Qué camino toma usted para ir de este punto de arranque a ese destino?
Una vez más, el tipo de respuestas que podemos esperar a este otro juego de preguntas dependerá de qué tipo de demanda está en discusión. Los pasos de los *fundamentos* a las *aseveraciones* están "garantizados" de maneras diferentes en las leyes, en la ciencia, en la política, y así en cada ámbito. Las *garantías (warrants)* resultantes toman la forma de leyes de naturaleza, principios y estatutos legales, de reglas de cortesía, fórmulas de procedimiento, y así sucesivamente. Pero en cualquier caso práctico, alguna garantía apropiada se necesitará si el paso de los fundamentos a las aseveraciones ha de ser fidedigno.

4. Respaldos (backing). Las garantías por sí mismas no pueden ser tomadas totalmente como confiables. Una vez que sabemos qué regla o ley, fórmula o principio, está presupuesta bajo determinado argumento, puede levantarse el próximo grupo de preguntas:
¿Es éste realmente un paso seguro para dar? ¿Nos lleva esta ruta firmemente y fiablemente al destino requerido? ¿Y qué otra información general tiene usted para apoyar su confianza en esta garantía en particular?
Las garantías relevantes para autorizar argumentos en campos diferentes de razonamiento requieren tipos diferentes de apoyo *(backing):* se debe haber legislado los estatutos legales válidamente; las leyes científicas se deben haber comprobado completamente; y así sucesivamente. Aparte de los hechos *particulares* que sirven como fundamentos *(grounds)* en cualquier argumento dado, necesitamos averiguar en seguida el cuerpo general de información, o respaldo *(backing),* eso está presupuesto por la garantía *(warrant)* apelada en la argumentación.

5. Calificadores modales (modal qualifications). No todos los argumentos apoyan sus aseveraciones o conclusiones con el mismo grado de certeza. Algunas garantías invariablemente nos llevan a la conclusión requerida: otras lo hacen frecuentemente, pero no con 100% de fiabilidad; otras tan sólo lo hacen condicionalmente, o con calificaciones (matizaciones, modalizaciones) significativas –"normalmente", "posiblemente", "excepto los accidentes"–, y así sucesivamente. De allí que a continuación debemos preguntar:
¿Qué tan fiablemente presta esta garantía el peso exigido para el paso dado de los fundamentos a la demanda? ¿Garantiza absolutamente este paso? ¿Lo apoya con modalizaciones? ¿O nos da, a lo sumo, la base para una apuesta más o menos arriesgada?

> Una vez más, los grados y tipos de fuerza con los que las garantías nos autorizan para argumentar varían grandemente de un tipo de caso a otro. Algunos llevan a conclusiones "probables"; otros establecen "presuntamente" las conclusiones; y así sucesivamente. El razonamiento más práctico está de hecho relacionado que con lo que es "probable", "presunta" o "posiblemente" el caso, más bien que con sólo "certezas". Así, necesitaremos mirar cuidadosamente los tipos diferentes de frases calificativas *(modals)* características de los diferentes tipos de argumentos prácticos.
>
> *6. Posibles refutaciones (possible rebuttals).* A menos que estemos enfrentados con uno de esos argumentos raros, en los que el paso central de los fundamentos a las aseveraciones se presenta como "cierto" o "necesario", necesitaremos también conocer –finalmente– bajo qué circunstancias el argumento presentado podría decepcionarnos. De allí nuestro juego final de preguntas:
> ¿Qué tipos de factores o condiciones podrían tirarnos fuera del camino? ¿Qué posibilidades podrían perturbar este argumento? ¿Y en qué presunciones estamos confiando implícitamente en semejante paso?
> Cualquier excepción a un argumento cierto o necesario está abierta a la refutación. Tales refutaciones pueden ser, en algunos casos, muy improbables y difíciles de prever, pero sólo podemos entender totalmente los méritos racionales de los argumentos en cuestión si reconocemos bajo qué circunstancias (raras pero posibles) ellos podrían demostrar inestabilidad. Después de todo, sólo si hemos enfrentado estas posibilidades improbables por las que ellos pueden fallar, estaremos seguros de que en la práctica real podremos ignorarlas.
> Las aseveraciones involucradas en los argumentos de la vida real son, por consiguiente, *bien fundadas,* sólo si pueden ofrecerse en su apoyo *fundamentos* suficientes, de un tipo apropiado y pertinente. Estos fundamentos deben conectarse a las conclusiones mediante *garantías* fiables, aplicables, que son a su vez susceptibles de ser justificadas apelando al *apoyo* suficiente del tipo pertinente. Y la estructura entera del argumento que reúne estos elementos, debe poder ser reconocida como teniendo este o aquel tipo y grado de certeza o probabilidad y como siendo dependiente, para su fiabilidad, de la ausencia de ciertas circunstancias particulares extraordinarias, excepcionales, que de no ser así lo refutarían[21].

El esquema de Toulmin puede presentar dificultades para el que trata de aplicarlo en el análisis por primera vez. Posiblemente la principal sea la distinción entre 'fundamentos', 'respaldos' y 'garantías', pues todos ellos tienen que ver con las premisas o puntos de partida de la argumentación; es decir, con el conjunto de datos, verdades, valores, conocidos y compartidos por los que argumentan y sus auditorios. Propongo considerar los *fundamentos*[22] como hechos o verdades aceptados o conocidos actualmente por

21. Toulmin, Rieke, Janik. Op. cit., pp. 25 - 27. Traducción nuestra.

22. En el sentido de Toulmin; véase, sin embargo, la nota número 20.

el orador y su auditorio; los *respaldos* como el conjunto de hechos y verdades semejantes a los actuales y que se tienen por válidos o verdaderos con anterioridad; y las *garantías* como el conjunto de reglas, leyes, principios o regularidades que, se supone, rigen para esos conjuntos de hechos y verdades, y que se aplican a la aseveración que se quiere defender. En este sentido, la fundamentación de un argumento comprende un proceso semejante a la *abducción* de Peirce: es la búsqueda de las reglas y casos que permiten subsumir o interpretar un hecho aparentemente anómalo (representado por la aseveración que se está examinando).

Me parece importante resaltar los pasos generales que implica la argumentación en el esquema planteado: Basados o fundados en nuestro conocimiento de la realidad, presentamos aseveraciones que consideramos válidas o verdaderas[23]. Urgidos por nosotros mismos, o por los otros, intentamos justificar (con respaldos y garantías) dichas aseveraciones; modalizamos o 'medimos' el alcance de nuestra conclusión según la fortaleza que concedemos a nuestros fundamentos y justificaciones adicionales; y, de ser factible, tenemos en cuenta las posibles objeciones y refutaciones de nuestro argumento.

Este último rasgo señala el cariz racionalista de la concepción de Toulmin (que fue discípulo de Popper, padre del 'racionalismo crítico', que nos pide poner el énfasis en la crítica y la falsación de hipótesis, más que en su verificación). Este carácter racionalista se muestra en la siguiente cita, que continúa las definiciones antes anotadas, y se refiere precisamente a la noción de "racionalidad":

> Cualquiera que participe en una argumentación demuestra su *racionalidad* o su falta de ella por la forma en que actúa y responde a las razones que se le ofrecen en pro o en contra de lo que está en litigio. Si se muestra abierto a los argumentos, o bien reconocerá la fuerza de esas razones, o tratará de replicarlas, y en ambos casos se está enfrentando a ellas de modo racional. Pero si se muestra sordo a los argumentos, o ignorará las razones en contra, o las replicará con aserciones dogmáticas. Y ni en uno ni en otro caso estará enfrentándose racionalmente a las cuestiones[24].

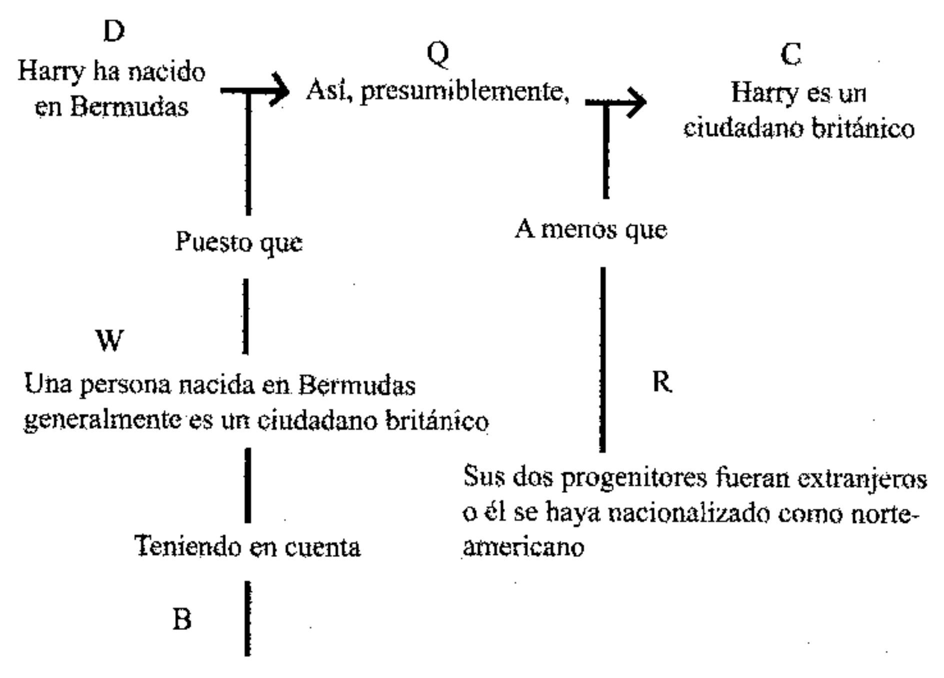
Argumentar conlleva exponerse a la crítica y estar en la disposición de aceptar errores y corregirlos. De allí que se haya resaltado el papel de la argumentación en los procesos de aprendizaje.

Terminaremos este capítulo con algunas ilustraciones del tipo de análisis que permite el diagrama de la argumentación de Toulmin.

23. Con Habermas hablaremos de cuatro pretensiones de validez: verdad proposicional, validez normativa, autenticidad expresiva e inteligibilidad. Véase el capítulo 12.

24. Toulmin et al. (1979), p. 13.

Cuadro 2.3: Ejemplo de argumentación en el esquema de Toulmin (1958).

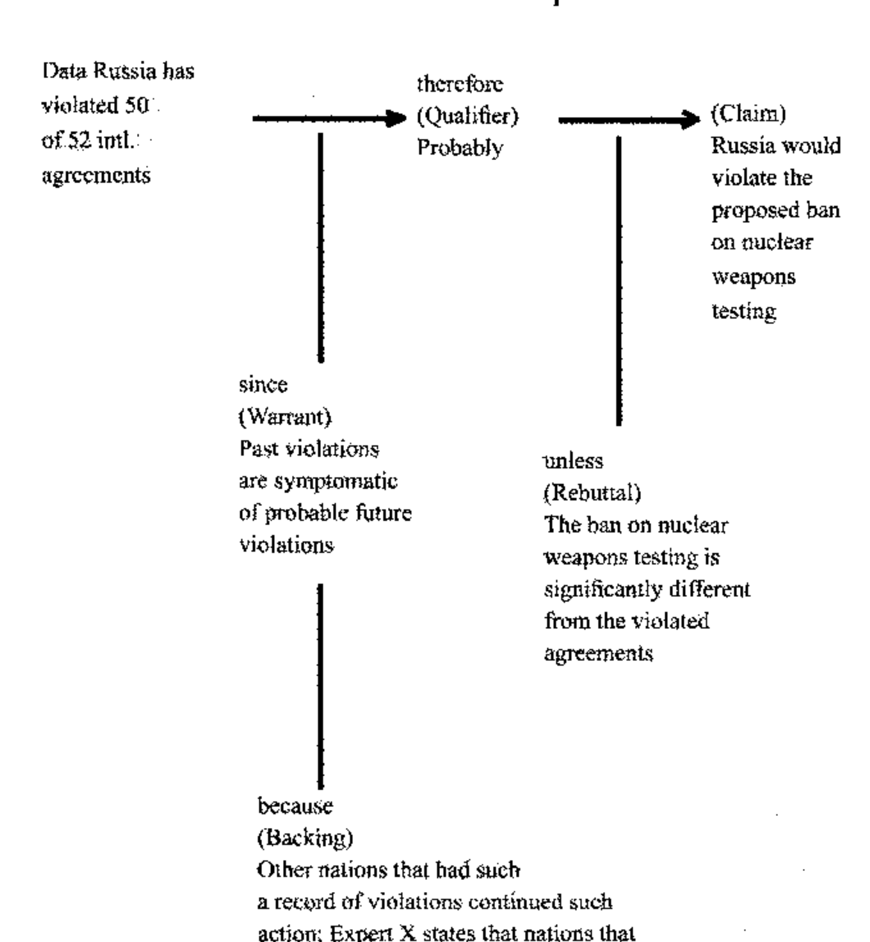


Que viene a decir: "Harry nació en Bermudas (D), por tanto, presumiblemente (Q), Harry es un súbdito británico (C), puesto que un hombre nacido en Bermudas será generalmente un súbdito británico, teniendo en cuenta los correspondientes estatutos y disposiciones legales (W), a menos que sus dos padres fueran extranjeros o él se hubiese nacionalizado como norteamericano (R)"[25].

Otra ilustración tomada de la página web: *The Toulmin Model of Argumentation*:

25. Toulmin (1958), p. 104.

Cuadro 2.4. Otra ilustración del esquema de Toulmin.



Es decir: "Rusia ha violado 50 de 52 tratados internacionales (dato, hecho) por lo tanto, probablemente (modalizador o calificador), Rusia podría violar la propuesta de prohibición de pruebas con misiles nucleares (aseveración, conclusión); puesto que las violaciones pasadas son sintomáticas de probables violaciones futuras (garantía); dado que otras naciones que han tenido tal récord de violaciones continúan haciéndolo; que el experto X dice que las naciones que han sido violadoras crónicas posiblemente siempre continúen actuando así, etc. (respaldos); a menos que el acuerdo sobre pruebas nucleares sea significativamente distinto de los acuerdos violados (objeción o refutación posible)".

Ejercicios

El estudiante o aprendiz podrá ejercitarse en el manejo del esquema de Toulmin en dos formas:

a. Usándolo como herramienta de análisis.

b. Usándolo como modelo para construir sus propios argumentos.

En el primer caso se podrá iniciar con el análisis de artículos cortos de prensa o de revistas que posean un carácter argumentativo, es decir, que pretendan justificar una tesis o aseveración. El estudiante deberá identificar primero la tesis en cuestión y luego los demás elementos usados por el autor. Obviamente, en muchos textos podrán faltar uno o más elementos, aunque algunos podrán estar implícitos y deberán ser inferidos por el contexto.

En la aplicación constructiva, el estudiante deberá asegurarse de construir sus argumentos con todos los elementos del esquema.

En ambos tipos de ejercicio, se deben discutir y corregir colectivamente los resultados.

Como ejercicio de análisis proponemos aplicar el esquema de Toulmin al siguiente texto:

Steiner

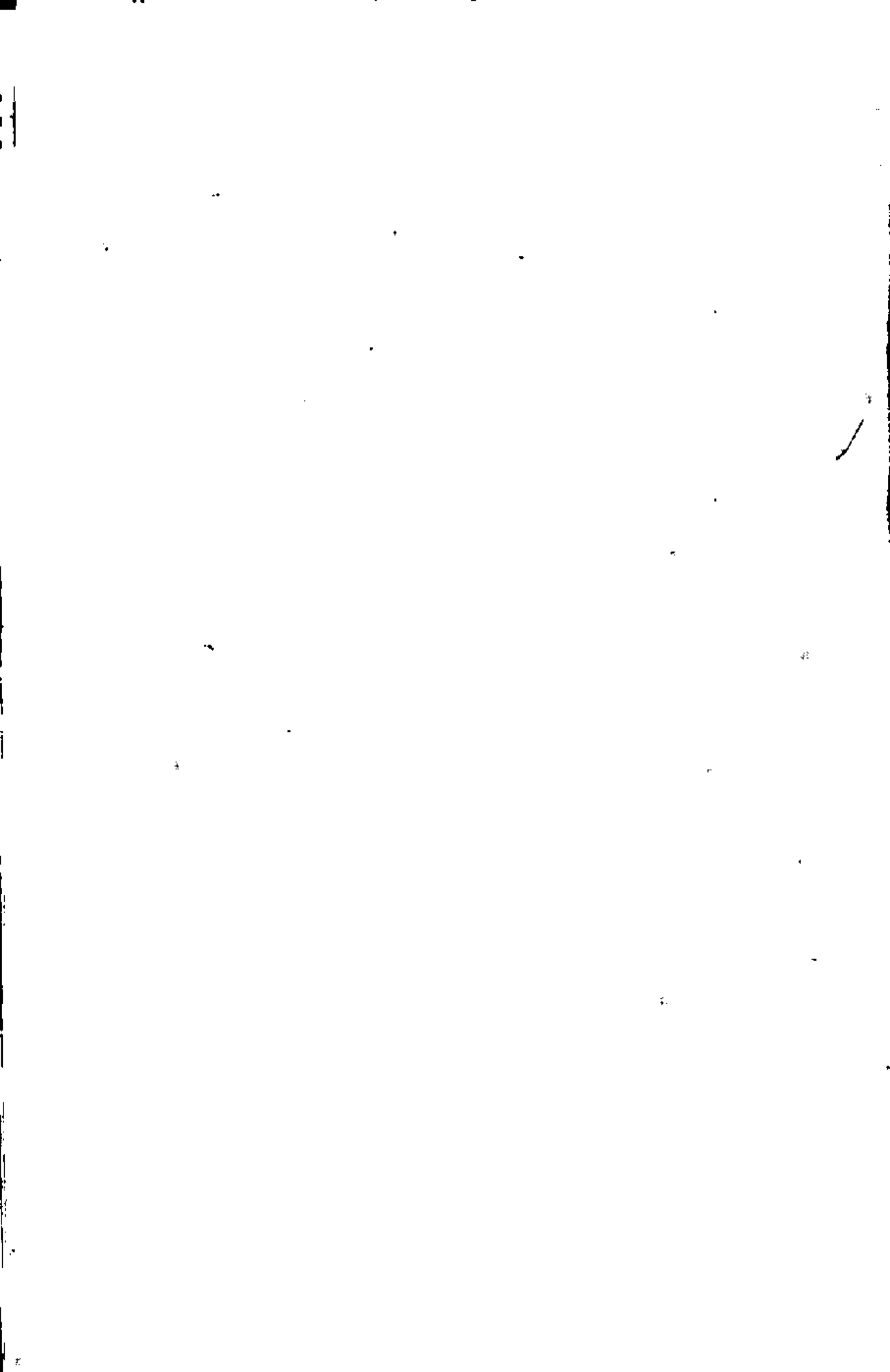
Entre las muchas cosas que ha dicho Steiner en Oviedo, al recibir el premio Príncipe de Asturias, todas referidas al lenguaje, nos interesa especialmente en esta hora lo referido al habla como arma de guerra, a la militarización de las lenguas y los dialectos, que es en lo que estamos parando con los nacionalismos rampantes que han llegado a su éxtasis con las Torres de Manhattan y los bombardeos de Afganistán.
Hasta hace poco sabíamos que había 20.000 idiomas en el mundo. Hoy sólo quedan 5.000. Nosotros daríamos cualquier cosa por salvar el euskera, el catalán o el ladino. Otros, en cambio, quieren desmontar el español, abolir el castellano, bombardear nuestra lengua común porque la consideran herramienta de dominio y vasallaje, cuando la realidad es al contrario en todos los procesos lingüísticos estudiados. Una lengua puede ser el origen de una nación, de una colectividad, de una comunidad, el primer entramado del que se van colgando las cosas y su significado, los sentimientos del hombre, los frutos de la otoñada y la memoria unánime, pacientemente escrita, domésticamente escrita. Creemos en la lengua como origen y nunca como apero posterior de la guerra, el dominio o la venganza. La gran perversión del tercer milenio es entender la lengua del enemigo y la propia como armas prefabricadas para cortar el paso al vecino, al enemigo, al hermano.
Los nacionalismos hoy en juego, los racismos beligerantes, los integrismos rampantes están militarizando, sí, la lengua materna de cada pueblo grande o pequeño. En Cataluña se impone el catalán y se rechaza el español. En el País Vasco ya la mera

escritura se ha convertido en un arma que dispara, más temible que el contenido del mensaje.

He conocido en estos días a una joven editora bielorrusa que habla el español y además comercia saludablemente con él como empresaria de una pequeña editorial en castellano. Le he preguntado por el pujante nacionalismo bielorruso y se ha limitado a sonreír con enigma asiático. Las pequeñas lenguas, que fueron lengua de fuego y permuta entre los pueblos, son hoy la causa misma de la querella, cuando lo hermoso era tener 20.000 dialectos o 200.000. Ben Laden ha utilizado siempre el inglés para hacer sus grandes negocios en el mundo y para quedar galante en las fiestas de Marbella, pero ahora desafía en árabe a un mundo que no le entiende o se hace traducir, sin que hayamos conseguido saber, hasta hoy, qué es lo que se propone, adónde piensa llegar, quién es su enemigo concreto además de la Humanidad en general.

Lo que caracteriza a los grandes dictadores es que no persiguen una causa racional, justa o injusta, sino que se dejan llevar por el impulso de muerte que les acompaña por dentro y son sus actos y sus crímenes lo que nos va dando el perfil histórico de tales personajes. Hitler no perfila a Dachau sino que Dachau perfila a Hitler. Ben Laden será siempre el hombre que derribó las Torres de Manhattan, pero su mensaje queda tan confuso como antes. Las multitudes del Oriente Medio han militarizado absolutamente unos idiomas creados para la oración, jamás para el diálogo. Ben Laden hace la guerra en varias lenguas y su pueblo no sabe adónde les lleva. Lo más dramático y amenazante es que él también lo está olvidando.

(Francisco Umbral, en su columna: *Los placeres y los días,*
para el periódico *El Mundo* de España, 29-10-2001)



CAPÍTULO 3

NOCIONES PRELIMINARES DE LA NUEVA RETÓRICA

La Teoría de la Argumentación, de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, también conocida como la Nueva Retórica, ocupa un lugar central entre las teorías recientes sobre la argumentación, la retórica y la llamada lógica informal o lógica del lenguaje cotidiano.

La teoría surgió del descontento con el enfoque formalista en el estudio del lenguaje y del razonamiento que, a principios del siglo XX, continuaba el programa del racionalismo moderno de inspiración cartesiana. Programa que se refleja en el ideal del gran filósofo Leibniz de encontrar un lenguaje perfecto, con estructura de cálculo, que permitiera dirimir todas las disputas filosóficas con un simple proceso de cálculo[26].

Aplicado a los razonamientos y juicios valorativos el enfoque formalista se mostraba insuficiente y errado. En el principio positivista "sólo tienen valor cognitivo los enunciados obtenidos empíricamente o los deducidos por procedimientos de la lógica formal", por no ser él mismo de origen empírico ni deducido por la mera lógica, por lo que carecería de valor cognitivo. Al negarle el valor cognitivo a los juicios valorativos, el enfoque positivista y formalista les estaba negando racionalidad. Pues sólo serían racionales los juicios basados en verdades y evidencias empíricas y lógicas. Con ello perdían también su estatus de disciplinas serias, no sólo la metafísica y la teología, sino también la ética, la moral, la política y la jurisprudencia. Tal situación resultaba insostenible para cualquiera que se preocupara por los fundamentos de tales áreas y disciplinas, como era el caso de Perelman, filósofo del derecho y teórico de la lógica que construiría una Nueva Retórica.

26 G. W. Leibniz (1666). Dissertatio de arte combinatoria. § 62 - 64. Véase también la *Exposición crítica de la filosofía de Leibniz*, de Bertrand Russel (1900). Buenos Aires: Ediciones Siglo XX, 1977. pp. 197 - 198.

Nos cuenta en las primeras páginas de *El imperio retórico* que, hallándose en la búsqueda de una 'lógica de los juicios de valor' (que permitiera analizar los razonamientos prácticos) encontró que la herramienta que buscaba ya había sido desarrollada por Aristóteles en algunos libros del *Organon* (*Los Tópicos* y *Las refutaciones de los sofistas*) y en la *Retórica*. De lo que se trataba entonces era de recuperar y actualizar el legado aristotélico.

Aristóteles había distinguido entre razonamientos 'apodícticos' (analíticos, de naturaleza meramente lógico-formal) y razonamientos dialécticos. Los primeros se desarrollan de forma deductiva, tomando verdades o axiomas como premisas y concluyendo verdades que se derivan lógicamente de ellas. Los segundos, los dialécticos, parten de premisas probables, verosímiles, hipotéticas, o razonables, y concluyen, también lógicamente, con proposiciones de la misma naturaleza. El estudio aristotélico de estos razonamientos dialécticos, y de las características de los procedimientos retóricos, en las obras mencionadas, sirvió de punto de partida para el trabajo de Perelman y Olbrechts-Tyteca (P-O)[27].

Perelman entiende la teoría de la argumentación (o Nueva Retórica) como aquella disciplina que tiene como objeto de estudio "las técnicas discursivas que dejan provocar o acrecentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento"; es decir, es el estudio de las técnicas que usan los oradores para persuadir o convencer a un auditorio de unas determinadas tesis o conclusiones. Esta definición requiere algunas aclaraciones, que a la vez nos dejan ver algunas diferencias entre la Nueva Retórica y las retóricas Antigua y Clásica:

Al igual que la retórica antigua, la Nueva Retórica se enfoca en la doble tarea de *persuadir* y *convencer* (más adelante volveremos sobre este par de conceptos, tradicionalmente relacionados con lo emotivo, el primero, y con lo racional, el segundo). Mientras que la retórica clásica de la época moderna, se limitó a la tarea de persuadir mediante los trucos y adornos del discurso (los llamados *tropos*, o figuras de estilo). La Nueva Retórica estudia técnicas argumentativas y no simples figuras de estilo.

La retórica antigua estaba enfocada en el discurso oral frente a un auditorio de grandes grupos (En un momento dado se la consideraba un arte de espectáculo competitivo). La Nueva Retórica se aplica a todo tipo de discurso lingüístico, oral o escrito; y su concepto de auditorio es más amplio y más técnico: auditorio es todo aquel (o aquellos) a quien un orador pretende persuadir o convencer; ya sea una persona, una multitud o toda la humanidad; esté o no presente en el momento en que se enuncia el discurso.

27. Para el estudio de la valoración perelmaniana de la retórica antigua, desde sus orígenes sicilianos con Córax y Tisias, pasando por los sofistas y Platón, hasta Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, remitimos a los libros de Perelman y a los textos de Adolfo León Gómez (1999) y Alfonso Monsalve (1992): *Teoría de la argumentación*, Universidad de Antioquia, Medellín.

Dicho más técnicamente, el auditorio corresponde a la idea o imagen que el orador se hace de aquellos a quienes dirige su argumento. De la adecuación entre esa imagen que construye el orador y el auditorio realmente existente, dependerá en gran parte el éxito de la argumentación.

Una última diferencia tiene que ver con la postura de la Nueva Retórica, frente a la antigua y la clásica, respecto a su lugar en la tríada aristotélica: Lógica, Dialéctica y Retórica. No sabemos si Aristóteles habría dividido así sus investigaciones, sólo podemos constatar que algunos de los libros del *Organon* son eminentemente lógicos (los Primeros y Segundos Analíticos), que en otros analiza los razonamientos dialécticos (*Las refutaciones sofísticas*, los *Tópicos y la Retórica*), y que sólo uno se presenta explícitamente como *Retórica*[28].

La retórica clásica de Petrus Ramus subsumió la lógica en la dialéctica (fiel a Platón, pero no a Aristóteles, consideró que ambas corresponden al establecimiento de la verdad), retiró los elementos lógicos de la retórica, limitó ésta al estudio de las técnicas del "buen decir", de los *tropos* o figuras de estilo. Perelman, por su parte, no considera necesario separar a la retórica de la dialéctica (la teoría de la argumentación las abarca a ambas y bien podría denominarse Nueva Dialéctica, nos dice), pero sí separa tajantemente a éstas de la lógica, entendida como lógica formal.

Para completar esta presentación de las nociones preliminares de la Nueva Retórica, hablaremos ahora de la clasificación general de los auditorios y, por estar ligada a ella, de la distinción entre 'persuadir' y 'convencer'.

Perelman parte considerando cuatro tipos de auditorios, pero en seguida muestra cómo los dos primeros pueden ser tenidos en cuenta como casos de los dos últimos. Según el oyente, real o virtual, al que se dirige el discurso, los auditorios pueden ser cuatro:

a. El auditorio que es cada uno para sí mismo en la autorreflexión o debate íntimo.
b. El interlocutor en el diálogo.
c. Los auditorios particulares.
d. El auditorio universal.

La autorreflexión ha sido el modelo de auditorio y razonamiento privilegiado por una larga tradición filosófica que consideró que el ser humano podía y debía hallar las verdades eternas en su interior, mediante la introspección y el autoanálisis, y que cada uno de nosotros era el mejor situado para definir criterios de verdad, pues uno, normalmente, no se engaña a sí

28. El orden cronológico de su redacción permite plantear una hipótesis: Aristóteles desarrolló primero una teoría dialéctica (en *Los Tópicos* y *Las refutaciones sofísticas*) que abarca todos los tipos de razonamiento; luego desarrolla una lógica, que se especializa en los argumentos lógico-formales (en los *Analíticos* I y II), y, finalmente, escribe una *Retórica*, homóloga de la Dialéctica, que estudia el uso persuasivo de los argumentos, entre los límites del razonamiento necesario de la lógica, por un extremo, y la mera sofística, por el otro.

mismo. Esta concepción sufrió, en el siglo XX, los embates de la psicología de los procesos inconscientes, que mostró que uno sí puede autoengañarse; y de las nuevas corrientes filosóficas y lingüísticas que mostraron el papel fundamental del diálogo intersubjetivo en la conformación y corrección del lenguaje y el razonamiento. Desde esta nueva óptica, la deliberación íntima no es más que el desdoblamiento de uno mismo en dos sujetos hipotéticos que se preguntan y responden alternativamente, pero que sólo encuentran un criterio de validez más confiable cuando se exponen a la crítica y refutación de los otros sujetos reales. Así, resultó que la deliberación íntima sólo es un caso particular de diálogo, el "diálogo del alma consigo misma" como entendía Platón el razonamiento.

La Dialéctica tomó su nombre de la situación de diálogo, en la que dos o más se alternan en los roles de orador y auditorio, para resolver en común las pretensiones de validez que se han vuelto dudosas o para decidir las mejores pautas de acción. Esta noción, cara a la antigüedad griega, y aún presente en la *disputatio* del método escolástico medieval, ha tenido un renacimiento en el pensamiento contemporáneo, después de que se han denunciado los errores de una racionalidad centrada en la conciencia subjetiva y en el monólogo interior[29].

Perelman considera que los *auditorios particulares* los conforman aquellos grupos de individuos que comparten unas tesis y premisas sobre los hechos y los valores, premisas que no aspiran a tener validez universal. Un orador se dirigirá a un auditorio particular cuando es consciente de que sus premisas y tesis no serán compartidas por todo oyente, sino sólo por algunos (o muchos, pero no todos).

El concepto de *auditorio universal* es un concepto central y polémico de la Nueva Retórica. Mientras que los anteriores tipos de auditorios corresponden a individuos concretos, son auditorios 'de hecho'; el auditorio universal es una construcción ideal, es un auditorio 'de derecho'. Un orador se dirige al auditorio universal cuando considera que sus premisas y conclusiones son válidas para (y deben ser aceptadas por) todo ser humano racional, adulto y competente. De allí que se pueda decir que el auditorio universal está conformado por todos los adultos racionales y competentes de cualquier época y lugar. Este tipo de auditorio resulta especialmente polémico para la mentalidad relativista y contextualista (muy difundida en el último siglo) que sólo considera reales a los auditorios concretos y que duda de la posibilidad de plantear tesis válidas para toda la humanidad racional, o al menos razonable.

Perelman, conocedor de la sociología y de las ciencias humanas, es consciente del carácter aparentemente paradójico del concepto de auditorio universal, pues reconoce que en cada época y en cada cultura se han entendido

29. Volveré sobre la Dialéctica en el capítulo 12.

de distintos modos las características de racionalidad, madurez y competencia que facultan a un individuo para ser miembro de dicho auditorio. La paradoja se resuelve si se ve en esta noción de auditorio universal un concepto regulativo que señala un ideal (por demás racionalista) de ser humano y de humanidad, ideal que se reformula y rectifica al paso que progresa el conocimiento que la humanidad tiene de sí misma y de los ideales que se plantea.

Ahora podemos entender el sentido en el que los dos primeros tipos de auditorios se subsumen en los dos últimos. Uno puede deliberar consigo mismo considerándose como miembro del auditorio universal, en la medida en que trata de convencerse de algo que sería compartido por todo ser humano racional (por ejemplo, cuando queremos corregir un error de percepción o de apreciación, o cuando buscamos una norma de comportamiento que pudiera ser aceptable por todos nuestros congéneres razonables, como en el 'imperativo categórico kantiano'[30]). Así mismo, uno se considera como parte de un auditorio particular cuando busca argumentos persuasivos que sólo serían válidos para uno mismo o para un grupo específico del cual uno es miembro.

En el caso del auditorio, que es el otro en el diálogo, uno puede hacer las mismas consideraciones y tomarse a sí mismo y al otro como representantes del auditorio universal (como en los diálogos filosóficos escritos por Platón o Galileo, que suponen una búsqueda conjunta y desinteresada de la verdad); o puede tratar al otro y a sí mismo como partidarios de una fracción específica de la humanidad que comparte tesis y premisas no universalizables, es decir, como miembros de un auditorio particular.

Perelman-Olbrechts caracterizan los conceptos de *persuadir* y *convencer* por referencia a los auditorios particulares y al universal. Mientras que la tradición filosófica racionalista había entendido el esfuerzo por convencer, como un procedimiento que busca un resultado eminentemente lógico y racional, y lo había distinguido del proceso de persuadir como algo dirigido a la parte emocional e irracional del auditorio[31]; Perelman-Olbrechts buscan zanjar esta cuestión renunciando a escindir al ser humano en dos partes antagónicas (razón y pasión o razón y voluntad), pues la argumentación se dirige al ser humano completo, no a una parte de él; y proponen que entendamos por 'convencer' el esfuerzo dirigido a ganar la adhesión del auditorio

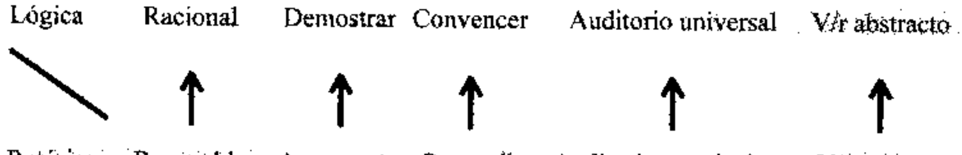
30. Volveremos sobre el *imperativo categórico* en el capítulo dedicado a los nexos cuasilógicos.

31. Así para Pascal, dado que "somos autómatas tanto como espíritus", "el instrumento con el que la persuasión se logra no es sólo la demostración"; las pruebas, nos dice, convencen al espíritu, pero la costumbre inclina al autómata a considerar nuestras pruebas como las mejores, y arrastra al espíritu: "cuando no se cree más que por la fuerza de la convicción, y el autómata se inclina a creer lo contrario, no es suficiente. Es necesario, por tanto, hacer creer a nuestras dos partes: al espíritu por medio de las razones... y al autómata, por medio de la costumbre, y sin permitirle que se incline a lo contrario" (B. Pascal: *Pensamientos*, 821; Editorial Altaya, 1993, pp. 252 - 470).

universal, y por 'persuadir', lo que busca la argumentación dirigida a un auditorio particular.

Para concluir esta introducción de algunos conceptos centrales de la Nueva Retórica, antes de pasar a la tipología de premisas y argumentos que ella nos ofrece, me permito una observación a modo de hipótesis de trabajo sobre las dicotomías universal/particular y persuadir/convencer, a las que podemos agregar otras como demostrar/argumentar, racional/razonable, y valor abstracto/valor concreto. Posiblemente ellas estén vinculadas con la separación tajante entre la Lógica y la Retórica (y Dialéctica) que realizan Perelman-Olbrechts. El caso es que podríamos asumir los primeros miembros de las dicotomías señaladas como el *caso ideal* y los segundos como *lo que de hecho existe.* Me explico: Parece haber dos puntos de vista en los creadores de la Nueva Retórica: por un lado habría una relación de oposición entre lo racional y lo razonable (entre argumentar y demostrar, etc.); por otro, parece postularse una relación de complementariedad o de límites (lo racional sería un límite ideal de lo razonable) como se ilustra en el siguiente esquema, en el que la flecha indica la idea de "tender hacia":

Cuadro 3.1. Las dicotomías perelmanianas.



El auditorio universal sería el extremo ideal al que un orador debería tender (toda aseveración conlleva una pretensión de validez; entre más ampliamente sea aceptada esta pretensión, mejor será para su credibilidad). Incluso quien argumenta para un auditorio particular podría esperar, consciente o inconscientemente, que todos aceptaran sus premisas y tesis. Dicho con un ejemplo extremo, aun el que predica la superioridad de unas razas o de unos seres sobre otros, aspira a que tanto los 'superiores' como los 'inferiores' reconozcan y acepten la verdad de su tesis. Para acentuar el carácter paradójico del concepto de auditorio universal, recordemos que los discursos de la filosofía y de la ciencia aspiran a ser válidos para este auditorio, así sus discursos y problemas sólo sean entendidos por una minoría (que puede ser llamada 'auditorio de élite'). Los discursos especializados suelen estar dirigidos al auditorio universal; mientras que los discursos de élite son normalmente válidos para auditorios particulares, a menos que la élite se considere a sí misma como iluminada, como poseedora de la verdad absoluta, y como única representante auténtica del auditorio universal.

El estado de convencimiento puede ser entendido como una persuasión

máxima. Así, el que sabe que sólo logra persuadir a un grupo, podría aspirar a convencer a toda la humanidad de las tesis compartidas por ese grupo; o, al menos, a que le reconozcan y respeten el derecho a defender tesis distintas a las de la mayoría (incluso sobre la base de una sensibilidad distinta, es decir, haciendo valer, en el discurso, motivos emocionales). Todo lo cual nos remitiría al pluralismo y a la tolerancia, sobre los que volveremos en el próximo capítulo.

La demostración lógica sería el caso límite de la argumentación, cuando ella se hace formal e intemporal, y señalaría un límite ideal y un parámetro de validez (aunque no el único) para la argumentación en el lenguaje cotidiano.

El modelo de comportamiento plenamente racional, digamos calculado, controlado, sopesado, etc., ha sido reconocido como un ideal desde épocas y culturas remotas, pero este ideal siempre ha sido balanceado con modelos razonables de actuación, más flexibles (recuérdese la oposición entre lo apolíneo y lo dionisiaco en Grecia, o la oposición entre el monje budista y el rey mono, en la literatura china). Se puede ser racional en la medida en que se puede confiar en leyes y reglas establecidas; pero el reconocimiento de la falibilidad del conocimiento, de las leyes y reglas, nos incita a ser razonables[32]. Al científico natural no le puede dejar satisfecho una explicación meramente razonable de un fenómeno; así como en la vida social no podemos esperar la certeza completa sobre nuestras decisiones cotidianas, debemos contentarnos con la opción más razonable. No sabemos si algún día las ciencias podrán calcular y predecir el comportamiento humano; tampoco sabemos si esto es lo más deseable o razonable que podamos esperar.

Ejercicios

1. Elaborar un cuadro comparativo de las concepciones Antigua, Clásica y Nueva de la Retórica (preferiblemente, se debe consultar bibliografía adicional).
2. Examinar varios textos o discursos para determinar a qué tipo de auditorio se dirigen las tesis.
3. Distinguir casos de discursos persuasivos y convincentes (se pueden comparar escritos científicos, políticos, religiosos, publicitarios, etc.)
4. Discutir las relaciones entre los conceptos de 'persuadir' y 'convencer', 'racional' y 'razonable'.

32. Véase el artículo de Perelman (1979): *"The rational and the reasonable"*, para el volumen: **Rationality To-day**, University of Ottawa Press.

Capítulo 4

LAS PREMISAS DE LA ARGUMENTACIÓN

El argumento más simple está compuesto de una premisa y una conclusión. Argumentar, en este sentido, es sinónimo de razonar, inferir, deducir, derivar, tomados estos términos en el sentido vago del lenguaje cotidiano. Todos ellos expresan la idea de crear vínculos entre algo y algo más, entre premisa(s) y conclusión(es)[33]. Así, argumentar, en este caso más simple, es crear el lazo entre dos (o más) proposiciones; lazo que generalmente consiste en mostrar cómo de la primera podemos pasar a la segunda. Se suele llamar premisa a la primera y conclusión a la segunda (pero veremos que este simple nexo puede ser llamado causa-efecto, medio-fin, motivo-expresión, en el lenguaje cotidiano y axioma-teorema, antecedente-consecuente, en lenguajes formalizados).

Se argumenta, generalmente, porque algo no parece evidente, a uno mismo o a un interlocutor[34]. Y dado que el objetivo fundamental de la argumentación es conseguir que la adhesión que se concede a las premisas se pueda transmitir a la conclusión, la argumentación debe partir de algo que esté fuera de duda (para uno mismo, o para el interlocutor), así que normalmente usamos como premisa de nuestro argumento unos datos y creencias que consideramos evidentes, inobjetables, fuera de duda, o razonablemente

33. Adolfo León Gómez, partiendo de la teoría de los 'actos lingüísticos' o 'actos de habla', aclara que "en el acto de argumentar debemos tener, por lo menos, dos microactos: uno que funciona como premisa, o como justificación, y otro, que funciona como conclusión, o como tesis a la que se quiere llegar"; de allí que el acto de argumentar deba ser considerado como un "macroacto". A. L. Gómez (1999), p. 82.

34. "Dar razones a favor de una tesis es indicar que ella no es evidente y no se impone a todos". Perelman (1997), p. 184 (Nótese aquí el carácter polémico, y por ende dialéctico, de toda argumentación).

aceptables. Perelman los llama 'acuerdos sobre lo real' y 'acuerdos sobre lo preferible'.

Para garantizar la eficacia de la argumentación, el orador debe usar como premisas aquellos 'objetos de acuerdo' que son aceptados por su auditorio. Perelman llama *petición de principio* al error del orador que supone aceptadas por su auditorio unas premisas que realmente éste no acepta. Lo considera el error más grave de la argumentación[35], que termina en el rechazo del argumento y en el ridículo o el desprestigio del orador. Pero si el orador no quiere hacer el papel de un sofista cínico y maquiavélico, deberá argumentar usando sólo aquellas premisas que comparte con su auditorio o interlocutor. Es decir, evitará fingir que acepta como válido, verdadero o correcto aquello que considere errado, falso o inadecuado. La aparente excepción a esta *regla de sinceridad* es la que se presenta cuando se examinan las premisas como meras hipótesis, de las que el orador y el auditorio desean saber sus efectos o consecuencias probables, como es el caso en muchos diálogos filosóficos y en el razonamiento científico[36]. Esta actitud crítica frente a las premisas es frecuente en el ejercicio dialéctico.

Como ya se dijo, Perelman clasifica las premisas en dos grandes grupos: las *relativas a lo real* y las *relativas a lo preferible*, con lo cual da por sentada la distinción que hacemos en el lenguaje cotidiano entre lo que *es* y lo que *debería* ser (o nos gustaría que fuera)[37]. El primer grupo comprende los *hechos*, las *verdades* y las *presunciones* (o hechos presumibles); al segundo grupo pertenecen los *valores*, las *jerarquías de valores* y los *lugares comunes de lo preferible*. Veamos.

35. Observa Perelman que la *petitio principi* no es un error de lógica, sino de argumentación. Tradicionalmente se había entendido la petición de principio como el error de (su)poner la conclusión del argumento en las premisas, dar por sentado lo que se quiere concluir. Pero en la lógica formal, como en todo sistema deductivo, las conclusiones, o teoremas, se extraen de los axiomas porque, en cierto sentido, ya están implicados en ellas. Así, la lógica formal operaría desde una permanente petición de principio. Los argumentos en círculo vicioso –'b porque a, y a porque b'– pueden ser acusados de petición de principio, tanto por razones lógicas como retóricas o argumentativas. En la argumentación, de todos modos, es el auditorio el que decide si el orador comete o no la petición de principio. Esto por el enfoque pragmático de la Teoría de la Argumentación, que se expresa en esta contextualización temporal de los criterios de aceptación de los argumentos, a diferencia del carácter atemporal y general que se espera de las leyes de la Lógica.

36. Y, creo, en todo lo que Peirce llamó primero 'hipótesis' y luego 'abducción'; es decir, el tipo de inferencia que consiste en encontrar una hipótesis que permita interpretár un 'hecho' como un 'caso' de una 'regla'.

37. En el campo filosófico la distinción entre *ser* y *deber ser* tiene una amplia bibliografía, que data, por lo menos, desde Hume. En la filosofía analítica se presenta como la distinción entre juicios descriptivos y juicios prescriptivos (hechos y normas, lo real y lo ideal, etc.) y en la pregunta de si es posible derivar los segundos de los primeros.

Premisas relativas a lo real

La expresión "lo real" precisa una aclaración. La teoría de la argumentación no pretende decirnos qué es lo real, sino mostrarnos que los argumentos humanos suelen basarse en lo que un orador y/o su auditorio consideran como real. El concepto de 'real' es un concepto pragmático, que se dirime en cada cultura humana, en cada lenguaje y en cada grupo de creencias y valores. Pero es concebible que la humanidad, o el *auditorio universal*, los seres humanos razonables lleguen a acuerdos al respecto, lleguen a acuerdos sobre una caracterización de la realidad, de lo que 'es un hecho', de lo que puede 'tomarse por verdadero', de lo que 'es presumible esperar que suceda' dado nuestro conocimiento previo de otros hechos y verdades; es decir, sobre los *hechos*, las *verdades* y las *presunciones* que conozco o acepto por verdaderas y cuyo conocimiento comparto con mis 'semejantes'. En principio, se considera que la filosofía y las ciencias enuncian un discurso sobre la realidad que aspira a describir los hechos y a formular las verdades que los expliquen de un modo aceptable para el auditorio universal[38]. Históricamente, esta aspiración a la aceptación universal, ha sido compartida –y competida– con los discursos míticos, religiosos y metafísicos. La hipótesis de que todo el que usa el lenguaje con intención comunicativa entabla una pretensión de verdad, nos permitiría ampliar la gama de discursos sobre 'lo real' con pretensión de universalidad. Volveré sobre esto en el capítulo 12.

La Teoría de la Argumentación, como toda teoría que nos ofrece una clasificación, nos brinda una terminología que puede usar expresiones del lenguaje cotidiano, pero dándoles una interpretación más técnica, más precisa. Definir consiste, muchas veces, en tender *cercas semánticas*[39] en torno de nociones relativamente vagas. Es este el caso con las nociones perelmanianas de '*verdades*' y '*hechos*' como premisas de la argumentación.

Los hechos

En algunos casos, el lenguaje cotidiano nos permite usar como sinónimos las nociones de 'verdad' y 'hecho', pues en un sentido muy general toda verdad es un hecho (o varios) y todo hecho muestra una verdad. De allí que en el lenguaje cotidiano las expresiones "Es verdad que..." y "Es un hecho que...", sean, a veces, intercambiables. Pero al decir "un hecho", "el hecho", estamos ya aludiendo al carácter singular, de un evento concreto, histórico, demarcable, determinable que posee lo que llamaremos un hecho.

38. Hechos y verdades conformarían lo que el científico H. Poincaré llamaba realidad objetiva: "lo que es común a varios seres pensantes, y podría ser común a todos" [citado por Pereman-Olbrechts (1989), p. 360].

39. La expresión proviene de la *fuzzy logic*, o lógica de los conjuntos borrosos.

Las ciencias humanas y sociales han ido descubriendo que lo que un ser humano se representa y enuncia como un hecho, es el resultado final de un complejo cruce de interpretaciones previas, que van desde la constitución física del humano (el ojo *interpreta* la percepción y el cerebro *interpreta* al ojo), hasta las limitaciones de la racionalidad y el lenguaje humano para *interpretar* correctamente la realidad, sumado a la multiplicidad de interpretaciones del mundo que elaboran los grupos humanos.

No obstante, en el lenguaje cotidiano y en los lenguajes técnicos y científicos es posible asumir criterios más o menos claros para aceptar que la información aportada por la memoria de los acontecimientos percibidos o recordados como efectivamente sucedidos se puede recortar en segmentos llamados hechos. El hecho ocurre en el espacio y el tiempo. Y una vez que ha sido reconocido por varios o muchos, es una premisa bien fundada para iniciar un argumento.

El mundo objetivo puede pensarse como un entramado de hechos. Es un hecho que uno hace lo que hace e hizo lo que hizo; que otro hizo o hace algo; que existe un mundo, que estamos vivos en él (yo al momento de escribir, el lector al leer); que Cristóbal Colón llegó a una isla cerca al continente americano el 12 de octubre de 1492 (no me consta, pero le creo a la humanidad razonable que me lo enseñó en la escuela). Para los creyentes en la verdad literal de la Biblia, es un hecho que existe Dios, que creó al mundo, que Jesucristo resucitó al tercer día, etc.

Las ciencias positivas se atienen a los hechos, a los que se consideran como objetivos, no afectados por la subjetividad humana. Se llama cientificismo a la tesis de que sólo los hechos avalados por la ciencia son reales.

Como sucede a todas las premisas, si un hecho es puesto en duda, deja de servir como premisa y quien desee reivindicarlo tendrá que soportar el peso de la prueba que impone la duda y tratará de fundamentarlo como conclusión a partir de otras premisas aceptadas.

El principiante en el análisis argumentativo de textos y discursos tal vez encontrará dificultades para determinar si una proposición desempeña la función de hecho o de verdad en el argumento. Esto puede ser consecuencia de la falta de criterios claros para clasificarlos. Ya que casi todas las categorías que usamos en el lenguaje son generalizaciones, conceptos abstractos: piedra, caballo, hombre, amigo, hermano, no son todavía seres singulares y concretos. Es un hecho cada muerte en la historia, pero que 'los hombres son mortales' es una generalización. ¿Son las generalizaciones hechos complejos o son ya explicaciones de la realidad que pretenden ser verdaderas? Sobre ello volveremos en breve.

Las verdades

Las verdades son afirmaciones que dependen de un marco explicativo (por extensión, el marco mismo se considera verdadero). Por Freud hemos

reconocido que desde niños hacemos teorías, sobre tópicos sobre cómo nacen los niños, o sobre las diferencias entre los dos miembros del género humano. Así también sabemos –nos han dicho y lo aceptamos– que el hombre primigenio elaboraba teorías sobre el origen del cosmos y del hombre mismo, verdades que le servían para ordenar el mundo, ordenar la sociedad y ubicarse a sí mismo en la realidad. Los hechos no bastan, es necesario explicarlos; de allí surgen hipótesis, reglas, generalizaciones y combinaciones de ellas, que aspirarán al estatus de verdades que todos acepten o deberían aceptar.

En el sentido amplio que le da la teoría de la argumentación, el concepto de verdad incluye las verdades científicas, pero también las verdades de los mitos de la religión, del sentido común del lenguaje cotidiano; en la medida en que las verdades que ellas contienen (o dicen contener) son compartidas por un amplio número de personas y aspiran a ser reconocidas por todos, tienen una pretensión de validez universalista, aspiran a ser universalmente reconocidas, a ganar adhesión universal.

Al lado de las verdades científicas están, pues, las verdades del mito, las tradiciones populares y, aun, las teorías que nos parezcan absurdas o estrambóticas. Sólo estableciendo un criterio gnoseológico (epistemológico) se podrá distinguir entre explicaciones y teorías verdaderas, aceptables, razonables y teorías falsas, inaceptables o absurdas. Es decir, a partir de una disociación entre creencia verdadera y creencia falsa; hipótesis verificada e hipótesis refutada, etc.

La Teoría de la Argumentación no es una teoría sobre la verdad, a ella le basta constatar que los seres humanos damos por verdaderas algunas teorías y explicaciones y las asumimos como premisas de nuestros argumentos. Los criterios de verdad los establece cada uno de nosotros en la vida cotidiana, los perfeccionan los científicos y los analizan sistemáticamente los filósofos (como epistemología, teoría de la ciencia, filosofía de la ciencia o gnoseología).

Podemos clasificar como verdades tanto a teorías y libros completos (las escrituras sagradas de cada religión, la teoría de la relatividad de Einstein, la explicación psicoanalítica de la conducta humana); a explicaciones concretas de fenómenos (por ejemplo, la caída de los cuerpos, el movimiento de los planetas, o las causas de la pobreza o la violencia en una región).

Las generalizaciones empíricas pueden ser consideradas como hechos complejos (Todos los hombres son mortales; Todos los alumnos del curso x están matriculados). Estos hechos complejos serán más creíbles en la medida en que sean más fácilmente constatables. Pero las generalizaciones más especulativas pueden ser consideradas como aspirantes a la categoría de verdades: Todo ser humano posee un alma inmortal; Toda la humanidad está encadenada a la rueda de la reencarnación; Los españoles descubrieron a América; Las mujeres son más débiles que los hombres, etc.

El lector ya habrá notado que al momento de clasificar una premisa como verdad, no hay que preguntarse si a uno (como lector o analista) le parece verdadera, sino si el orador y el auditorio la asumen como tal. Es posible establecer una disociación entre 'La Verdad' y 'lo verdadero', si entendemos por lo primero las grandes verdades metafísicas, religiosas o científicas y por lo segundo, las verdades más puntuales que constituyen explicaciones de grupos restringidos de hechos o fenómenos; aunque en algunos casos los límites pueden ser borrosos. En el texto escrito sólo podemos determinar lo que el orador (ponente o narrador) tiene por verdades. En el diálogo podemos analizar las coincidencias y diferencias entre las verdades aceptadas por los interlocutores y la forma como se modifican sus creencias en el proceso de dialogar.

Las presunciones o hechos presumibles

Suponiendo que lo que normalmente ha sucedido en el pasado seguirá sucediendo en el futuro, hacemos *presunciones* sobre los hechos y sobre las personas a partir de su comportamiento en el pasado. Existen al menos tres tipos generales de presunciones: las que adjudicamos en la vida cotidiana (y en el lenguaje común) a las personas y acontecimientos diarios; las presunciones especiales de la argumentación jurídica; y los pronósticos, cotidianos y científicos. Veamos:

En la vida cotidiana presuponemos, damos como un hecho confiable, que las personas se comportan sensatamente (cuando esto no sucede exigimos una aclaración, pues el comportamiento insensato no nos sirve de premisa); presuponemos que aquel que nos interpela con la palabra va a decirnos algo que nos concierne; presuponemos que quien nos informa de algo nos comunica algo verdadero (el pastorcito mentiroso ya no es un interlocutor válido); suponemos que quien nos expresa un sentimiento es sincero; etc.

En el discurso jurídico se habla de presunciones como la presunción de inocencia (toda persona es, o se presume, inocente hasta que se pruebe lo contrario). En la vida cotidiana y en la investigación científica, necesitamos esforzarnos por tener conocimientos (facultades e instrumentos) que nos permitan predecir los acontecimientos con algún grado de aceptabilidad. Todos hacemos pronósticos, desde el profeta hasta el científico, pasando por el astrólogo, el apostador, o el meteorólogo. La validez de nuestras presunciones tiene que ver, entonces, con el grado de confianza que concedamos a la regularidad de los acontecimientos, a la calidad de las personas y a la confiabilidad de nuestros instrumentos de observación.

Como toda premisa, las presunciones sólo serán tales si son compartidas por el orador y su auditorio. Pues hacen parte de los presupuestos de la convivencia en sociedad y de lo que en ella se considera normal y presumible.

Como razonamiento, la *presunción* es un decantado del acto de presumir algo futuro con base en el conocimiento del pasado, sobre todo de las regularidades y reglas[40].

Perelman presenta como "presunciones de orden general" las siguientes:

> La presunción de que la calidad de un acto manifiesta la calidad de la persona que lo realiza; la presunción de la credulidad natural, que hace que nuestro primer movimiento sea el de acoger como verdadero lo que se nos dice; la presunción de interés, según la cual concluimos que todo enunciado que se nos comunica presumiblemente nos interesa; la presunción referente al carácter sensato de toda acción humana[41].

Dado que la presunción supone un acuerdo sobre lo que normalmente sucede, su puesta en duda impone la carga de la prueba a quien la cuestiona.

En algunas disciplinas, como el derecho y la filosofía, se elaboran tipologías de presunciones. Las presunciones jurídicas, como la mencionada "presunción de inocencia", son construcciones normativas, pues establecen derechos y procedimientos jurídicos, en el marco de un sistema jurídico determinado. El filósofo Paul Grice ha presentado una tipología general para determinar las presunciones (o presupuestos) que hacen posible el intercambio de argumentos en la conversación. Veamos:[42]

> Principio Cooperativo: *Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.*
>
> I. Máximas de Cantidad:
>
> 1. que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo; pero
> 2. que su contribución no sea más informativa de lo necesario.
>
> II. Máximas de Cualidad (de veracidad):
>
> "Intente que su contribución sea verdadera"
>
> 1. no diga lo que crea falso.
> 2. no diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes.
>
> III. Máxima de Relevancia (o de relación):
>
> Hable oportunamente (sea relevante).
>
> IV. Máxima de Modo:

40. En *Cuestiones relativas a ciertas facultades atribuidas al hombre*, Ch. S. Peirce, defiende que: "No tenemos ningún poder de intuición, sino que toda cognición está lógicamente determinada por cogniciones previas". ¿Toda premisa supone premisas anteriores?

41. Perelman (1997), p. 47.

42. H. P. Grice: "*Lógica y conversación*" (1975), en: L. M. Valdés Villanueva (ed.) (1995): *La búsqueda del significado*, Tecnos, pp. 516 - 517.

Sea claro.

1. Evite expresarse oscuramente.
2. Evite ser ambiguo.
3. Sea breve (evite toda prolijidad inútil).
4. Sea ordenado.

En tanto que son máximas, tienen un carácter normativo, señalan un deber ser del intercambio comunicativo; pero funcionan como presunciones de la buena fe de cada interlocutor; su violación ha de ser justificada, a riesgo de evidenciar un comportamiento manipulativo o estratégico.

Premisas relativas a lo preferible

Se clasifican aquí las premisas que orador y auditorio comparten en lo relativo a los ideales.

Mientras que las premisas relativas a lo real están ligadas al comportamiento normal, en el pasado, de los fenómenos naturales; las premisas relativas a lo preferible tratan de determinar lo que es bueno como pauta de comportamiento humano en el presente y el futuro.

La Teoría de la Argumentación considera tres tipos de premisas relacionadas con el deber ser: Valores, Jerarquías de valores y Lugares comunes de lo preferible.

Los valores

Valoramos algo cuando no nos resulta indiferente, cuando lo ubicamos por encima de otra cosa; o por debajo, pues las valoraciones pueden ser positivas o negativas (se hablará en este último caso de anti-valores): bueno, justo, bello, verdadero o real, se oponen así a malo, injusto, feo, falso o aparente.

Los diccionarios consignan, entre los significados de 'valor', tanto los que se refieren al acto de valorar, como los que remiten a las cosas valoradas: "Valor: 1. Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite. 2. Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente. 3. Alcance de la significación o importancia de una cosa, acción, palabra o frase. 4. Cualidad del ánimo, que mueve a acometer resueltamente grandes empresas y a arrostrar los peligros (...) 10. *Fil.* Cualidad que poseen algunas realidades, llamadas bienes, por la cual son estimables. Los valores tienen polaridad en cuanto son positivos o negativos, y jerarquía en cuanto son superiores o inferiores..." *Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua.*

El *Larousse* considera: "Valor: Lo que vale una persona o cosa. V. Importancia, Precio... *Fig.* Importancia: *no dar valor a una frase* (Sinon. V.

Significado)... Subsistencia y firmeza de algún acto... Estimación aproximada..."

Esto nos señala la importancia vital, y por ende, argumentativa, del acto de valorar. Desde cierto punto de vista se ha opuesto el conocimiento objetivo a la apreciación valorativa; pero los intereses que guían al conocimiento humano pueden ser objeto de debate racional (Habermas), ya que obedecen a las necesidades de supervivencia y mejoramiento del ser humano. Que la verdad sea un valor, así como la objetividad, la neutralidad, o la imparcialidad; muestra que el acto de valorar es, por lo menos, inseparable del acto de conocer. La objetividad científica reclama ciertos valores objetivos y universalistas; a la vez que reprime o controla las valoraciones meramente subjetivas o parciales o irrepetibles.

Como se dijo antes, los valores –lo mismo que la *estimación* de los hechos y verdades– suponen un acuerdo o consenso (implícito o explícito) entre orador y auditorio en torno a *lo que* se debe valorar y *cómo* se lo debe valorar (veremos que la noción de valor supone la de jerarquía, grado de importancia, escala de valores). Pero, a diferencia de los juicios sobre la realidad, que están sometidos al escrutinio de todos, y, por tanto, tienden más evidentemente hacia la universalidad, los juicios valorativos parecen estar más ligados a grupos y auditorios particulares. De allí que la reflexión filosófica se haya preguntado desde sus inicios por la existencia de valores universales, ¿puede existir acuerdo en el Auditorio Universal sobre valores como lo verdadero, lo bueno, lo bello o lo justo? La mirada etnológica, típica de las ciencias sociales, constata la existencia de una pluralidad de valores, escalas y sistemas de valores. Pero el enfoque humanista de la filosofía –entre otras disciplinas– buscará en esa pluralidad los elementos comunes. Y constata en primer lugar que toda cultura humana supone, al menos, una idea de lo que es verdadero, bueno, justo y bello. Existe pues una universalidad en el hecho de necesitar distinguir estos valores, así los criterios para determinarlos en cada caso varíen en cada época y lugar.

En la época actual algunas corrientes filosóficas insisten en la noción de valores universales (o, al menos, universalizables), no obstante la tendencia escéptica y relativista apoyada en las ciencias sociales y en los enfoques historicistas. Así, Adela Cortina, apoyada en las tesis sobre la moral postconvencional desarrollada por Kohlberg y Habermas, puede afirmar:

> Estos principios tienen en cuenta a toda la humanidad, de modo que desde ellos podemos poner en cuestión también las normas de nuestras sociedades concretas. Y estos principios entrañan un conjunto de valores morales, que son universales: aquellos valores que exigiríamos para cualquier persona.
> Con esto el relativismo queda arrumbado, porque hemos ido aprendiendo al hilo de los siglos que cualquier ser humano, para serlo plenamente, debería ser libre y aspirar a la igualdad entre los hombres, a ser solidario y respetar

> activamente su propia persona y a las demás personas, trabajar por la paz y por el desarrollo de los pueblos, conservar el medio ambiente y entregarlo a las generaciones futuras no peor que como lo hemos recibido, hacerse responsable de aquellos que le han sido encomendados y estar dispuesto a resolver mediante el diálogo los problemas que pueden surgir con aquellos que comparten con él el mundo y la vida[43].

Perelman considera que los valores universales "son objeto de un acuerdo universal en la medida en que permanecen indeterminados; desde el momento en que uno trata de precisarlos, aplicándolos a una situación, o a una acción concreta, los desacuerdos y las oposiciones de grupos particulares no tardan en manifestarse", y acude al criterio del sociólogo E. Dupréel, para quien los valores universales no son sino *instrumentos de persuasión*, "una especie de útiles espirituales totalmente separables de la materia que permiten modelar, anteriores al momento de servirse de ellos y que permanecen intactos después de que han sido utilizados, disponibles como antes para otras ocasiones"[44].

En este orden de ideas, la Teoría de la Argumentación propone distinguir entre *valores abstractos*, como la belleza o la justicia, y *valores concretos*, como la Iglesia o la Patria. Un valor concreto "es el que se da a un ser particular, a un objeto, a un grupo, o a una institución concebidos en su *unicidad"*. Así, dice Perelman, algunas virtudes, "no pueden definirse y comprenderse sino con relación a valores concretos" como *fidelidad, lealtad, solidaridad, honor*. Perelman considera que "el racionalismo y el clasicismo adhieren a virtudes abstractas, a reglas válidas para todos y en toda circunstancia, tales como la justicia, la veracidad, el amor a la humanidad, el imperativo categórico kantiano –donde lo moral se define por lo universalizable–, y el principio del utilitarismo de Bentham –que define el bien por lo que es más útil al mayor número–"[45]. En términos aún más generales, Perelman afirma que podría caracterizarse a las sociedades conservadoras por fundar sus razonamientos en valores concretos; mientras que el espíritu revolucionario justifica el cambio acudiendo a los valores abstractos.

Las jerarquías de valores

Es normal que en la argumentación subordinemos unos valores a otros, jerarquizándolos. Estas jerarquías pueden ser de valores concretos o abstractos, y tanto homogéneas (cuando jerarquizamos valores de la misma

---

43. Cortina, Adela (1998). *El mundo de los valores. "Etica mínima" y educación.* El Búho, Bogotá, p. 63. También el filósofo español Fernando Savater (1989). *La ética como amor propio*, Mondadori, Madrid, pp. 76 - 77, ha defendido la existencia de "universales éticos" como: *Reconocimiento, Reciprocidad, Compasión, Conservación, Potenciación, Coherencia y Excelencia.*

44. E. Dupréel. *Sociologie Générale*, P.U.F., 1948, citado por Perelman (1997), pp. 49 - 50.

45. Perelman (1997), pp. 50 - 51.

cualidad) como heterogéneas (cuando subordinamos un valor concreto a uno abstracto o viceversa). Veamos algunos ejemplos: Se atribuye a Aristóteles la frase "*soy amigo de Platón pero más amigo de la verdad*", en la cual se está subordinando la amistad de Platón (valor concreto), al amor a la verdad (valor abstracto), en un caso de jerarquía heterogénea. Un caso inverso de jerarquía heterogénea lo plantea Erasmo de Rotterdam cuando afirma que prefiere una paz injusta (valor concreto) a una guerra justa (valor abstracto). Las jerarquías homogéneas suelen estar basadas en criterios de cantidad. Así, se puede preferir lo que es útil al mayor número, lo que supone menos sacrificio o el menor esfuerzo; o, de dos males, el menor. Cuando un asaltante le plantea a su víctima "la bolsa o la vida", le obliga a elegir entre dos valores concretos, otro caso de jerarquía homogénea.

Los lugares comunes de lo preferible

Esta noción parte de la distinción aristotélica entre "lugares comunes" y "lugares específicos". Los primeros "son afirmaciones muy generales referentes a lo que presumiblemente vale más en algún dominio", mientras que los últimos hacen referencia a nociones, reglas, creencias y valores preferidos en ciertos dominios, discursos y profesiones específicos. Los lugares comunes (o *topoi*), fueron estudiados por Aristóteles, en *Los Tópicos*, quien los incluyó entre los "lugares de accidente". Desde allí, Perelman distingue como lugares comunes de lo preferible:

a. Lugares de la *cantidad*: "cuando se dice que lo que aprovecha al mayor número, lo que es más durable y útil en las situaciones más variadas, es preferible a lo que no aprovecha sino a un pequeño número, es más frágil o no sirve sino en situaciones particulares".
b. Lugares de la *cualidad*: cuando se da como razón para preferir alguna cosa "el hecho de que es única, rara, irremplazable, que es una ocasión que no se producirá más: *carpe diem*". Agrega Perelman que este lugar común "favorece a la élite más que a la masa, a lo excepcional más que a lo normal, que aprecia lo que es difícil, lo que hay que hacer en el momento preciso, la urgencia"; además, "los lugares de cantidad caracterizan al espíritu clásico, los de la cualidad al espíritu romántico".
c. Lugares del *orden*: "superioridad de lo anterior sobre lo posterior, de la causa sobre la consecuencia".
d. Lugares de lo *existente*: "que afirman la superioridad de lo que es sobre lo que es meramente posible".
e. Lugares de la *esencia*: "que conceden una superioridad a los individuos que representan mejor la esencia del género".
f. Lugares de la *persona*: "que implican la superioridad de lo que está ligado a la dignidad y a la autonomía de la persona".

Ejercicios

1. Dado un texto corto (artículo de prensa o de revista, ensayo breve, fragmento de un texto con sentido completo) ubique en él las expresiones que indican las premisas y la conclusión de los argumentos que el autor defiende, propone o sugiere.

2. Clasifique en estos argumentos los seis tipos de premisas (*hechos, verdades, presunciones, valores, jerarquías de valores y lugares comunes de lo preferible*). Justifique y precise su clasificación.

3. Discuta las fortalezas y debilidades de la clasificación perelmaniana de las premisas de la argumentación (Se sugieren como temas de discusión: las distinciones entre *hechos* y *verdades*, *lo real* y *lo preferible*, *valores abstractos* y *valores concretos*, ¿qué son los *valores universales*?).

NEXOS ARGUMENTATIVOS I: LOS ARGUMENTOS CUASILÓGICOS

Cuadro 5.1. Los esquemas argumentativos en la teoría de la argumentación de Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (Adaptado de Roland Schmetz, 4 2000).

Nexos argumentativos			**Disociación de nociones**
Argumentos cuasilógicos	*Argumentos basados en la estructura de lo real*	*Argumentos que fundan la estructura de lo real*	
Incompatibilidad	Nexos de sucesión:	Arg. por ejemplo Arg. por ilustración Arg. por el modelo y el anti/modelo	
- autofagia - retorsión	Argumento causal		
Identidad	- Arg. pragmático - Medio-fin - Arg. del despilfarro - Arg. del sacrificio - Arg. de dirección - Arg. de superación		
- tautología - por análisis - por definición			
Regla de justicia		Analogía	
- simple - con reciprocidad Transitividad	Nexos de coexistencia	- Simple - Metáfora	
Relación todo/parte	Nexos persona/acto		
- inclusión - división	- Arg. de autoridad - Nexo acto/esencia - Nexo simbólico - Doble jerarquía		
Comparación			
- simple - argumento por el sacrificio Probabilidades Pesos y medidas			

Dado que argumentar es conectar premisas con conclusiones, una vez presentadas las premisas, es necesario analizar las distintas formas en que el orador las relaciona con las conclusiones. La Teoría de la argumentación de Perelman-Olbrechts distingue dos modos generales de argumentar llamados enlaces o disociaciones. Los enlaces se constituyen en tres tipos de argumentos: cuasilógicos, basados en lo real y configuradores de lo real. Las disociaciones serán el cuarto tipo de argumentos.

Antes de pasar a la presentación de los tipos de argumentos cuasilógicos conviene hablar brevemente de las relaciones entre lógica y argumentación en la teoría perelmaniana; pues el autor afirma que los argumentos cuasilógicos se entienden mejor desde el trasfondo de los razonamientos lógicos a los que ellos se asemejan o pretenden asemejarse.

Perelman insiste en las diferencias entre la demostración (desarrollada en el marco de un sistema lógico formal, y con la ayuda de un lenguaje artificial) y la argumentación, hecha en el lenguaje cotidiano. La demostración lógico formal es un procedimiento analítico, un razonamiento apodíctico, en el cual se supone aceptada la verdad de las premisas (es decir, de los axiomas y reglas de derivación que postula el respectivo cálculo lógico). La argumentación cotidiana se asemeja más a los razonamientos dialécticos, en los cuales las premisas suelen ser dudosas, hipotéticas o, a lo sumo, verosímiles.

Mientras que en la demostración lógico formal se transmite la verdad de las premisas a las conclusiones –si el razonamiento es formalmente válido– (y se retro-transmite la falsedad de la conclusión a, al menos, una de las premisas), en la argumentación lo que se transmite de premisas a conclusión –si el argumento es exitoso– es la adhesión concedida a las primeras.

No hay que olvidar, sin embargo, que la lógica formal surgió como una forma de análisis del razonamiento cotidiano. De allí que su relación con la Teoría de la Argumentación pueda ser de complementariedad o aun de solapamiento, y no tanto de oposición, como sugieren algunos pasajes de la obra de Perelman, en los que se enfatiza el carácter de cálculo axiomático de la actual lógica, para contraponerlo al razonamiento argumentativo en el lenguaje cotidiano. Sobre esta problemática relación entre lógica y retórica volveremos en el capítulo final.

¿Qué es, pues, un razonamiento cuasilógico? "Los razonamientos cuasilógicos son aquellos que se comprenden aproximándolos al pensamiento formal de naturaleza lógica o matemática. Pero un argumento cuasilógico difiere de una deducción formal, por el hecho de que él presupone siempre una adhesión a tesis de naturaleza no formal, que son las únicas que permiten la aplicación del argumento"[46]. A diferencia del carácter formal y constrictivo (lógicamente necesario) de los razonamientos formales, los

46. Perelman (1997), p. 77.

argumentos cuasilógicos son controvertibles. No son demostraciones correctas, sino argumentos más o menos fuertes, pero con apariencia lógica.

Aunque en el *Tratado de la argumentación* se distinguen por lo menos nueve tipos de argumentos cuasilógicos, en *El imperio retórico* estos se agrupan en cinco tipos, así:

- Los que semejan contradicciones lógicas.
- Los que se asemejan al principio lógico de identidad.
- Los que se asemejan a las relaciones formales de simetría.
- Los que se asemejan a relaciones formales de transitividad o de inclusión de la parte en el todo o división del todo en sus partes.
- Los que simulan operaciones de pesar y medir o suponen probabilidades.

Veamos un esquema de sus relaciones con los argumentos lógico-matemáticos, antes de entrar en detalles sobre cada uno de ellos:

Cuadro 5.2. Tipos de argumentos cuasilógicos y esquema lógico al que se asemejan.

Nexos o argumentos cuasi-lógicos:	Esquemas lógico-matemáticos
1. Incompatibilidades (Aporías, paradojas semánticas, autofagias)	1'. Contradicción lógica $(p \wedge \neg p)$ Violación del principio de no contradicción: $\neg(p \wedge \neg p)$
2. Definiciones y análisis (Planteados como identidad total entre *definiens* y *definiendum; analisans* y *analisandum; explanans* y *explanandum;* tautologías aparentes)	2'. Principio de identidad $(p \rightarrow p)$; $(x = \text{df. } y)$ Tautologías (leyes lógicas)
3. Regla de justicia y reciprocidad (Ley del Talión, igualdad ante la ley, regla de oro, imperativo categórico...)	3'. Principio de simetría $[aRb \rightarrow bRa]$
4. Transitividades aparentes. (Sorites chino; entimemas; dilemas) Relaciones de inclusión y de división.	4'. Transitividad formal $[aRb \wedge bRc] \rightarrow aRc$ Si $(a>b)$ y $(b>c)$ entonces $(a>c)$ $[(p \vee q) \wedge (p \rightarrow r) \wedge (q \rightarrow r)] \rightarrow r$
5. Comparaciones (asimiladas a mediciones, pesadas o probabilidades cuantificables)	5'. Pesos, medidas y probabilidades matemáticas

Argumentos cuasilógicos relacionados con la contradicción

La Teoría de la Argumentación de Perelman-Olbrechts nos propone distinguir las contradicciones que se dan en un sistema lógico-formal, de las incompatibilidades o contradicciones aparentes que se dan en el lenguaje cotidiano. Un sistema formal que permita demostrar una expresión y la ne-

gación de ella ($p \wedge \neg p$) es contradictorio o inconsistente. La inconsistencia hace inútil un sistema formal. De allí que en la lógica clásica se considere un 'principio de no contradicción', que puede simbolizarse con una tautología o ley lógica de la forma: $\neg (p \wedge \neg p)$. Este principio ha recibido varias interpretaciones: "algo no puede ser y no ser a la vez", "algo no puede ser verdadero y falso a la vez". (Nótese que la expresión 'a la vez' introduce una restricción temporal que se invalida en muchos casos de la experiencia cotidiana). A diferencia del formalismo lógico, en el lenguaje cotidiano es lícito decir: "Yo soy el mismo que era antes del accidente, pero no soy el mismo", o "Cada día me baño en el mismo río, pero éste es siempre distinto".

Mientras que una contradicción constituye un rotundo fracaso en el afán de ser lógicamente coherente al razonar y argumentar, una incompatibilidad, en tanto que 'contradicción aparente' siempre ofrecerá una salida que evite la acusación de inconsistencia. Puedo explicar en qué sentido soy el mismo que era antes del accidente, y en qué sentido ya no soy el mismo. Puedo dar razones para justificar que el río en que me baño cada día es el mismo, pero no es el mismo. En *El imperio retórico* Perelman nos explica las causas que producen la incompatibilidad y las vías que la argumentación permite para escapar de ella: "(...) cuando una regla afirmada, una tesis sostenida, una actitud adoptada, conllevan, sin quererlo, en determinado caso, un conflicto, sea con una tesis o una regla afirmada anteriormente, sea con una tesis admitida generalmente, y a la cual uno, como los demás miembros del grupo, presumiblemente adhiere". (p. 82). Un primer ejemplo será el caso del niño a quien se le ha enseñado que debe obedecer a sus padres y que nunca debe mentir. "Pero, ¿qué hacer cuando el padre ordena mentir, o cuando el padre y la madre dan órdenes inconciliables?". Un segundo ejemplo se presenta cuando alguien decide ser vegetariano porque pretende vivir sin matar a ningún ser vivo y se le muestra que las plantas y las bacterias que ingiere son también seres vivos. "Se ve que la incompatibilidad obliga a escoger; a indicar la regla que uno seguirá en caso de conflicto, a abandonar la otra o a restringir su alcance." (p. 83)

Continúa Perelman mostrando las situaciones que crean el conflicto que percibimos como incompatibilidad. "El conflicto puede resultar de una decisión humana" (p. 84), así cuando un jefe de gobierno supedita su permanencia en el cargo a la aprobación parlamentaria de un proyecto de ley (hace incompatible su permanencia en el cargo con la negación parlamentaria del proyecto). También se crea la incompatibilidad cuando dos grupos, "tales como la iglesia católica y el partido comunista", deciden que la pertenencia al uno es incompatible con la pertenencia al otro.

"Cuando de dos reglas que se excluyen, una es de aplicación siempre, el conflicto es inevitable, pero se volverán compatibles gracias a una división en el tiempo, en el espacio o en cuanto al objeto que permite evitar el conflicto"(85). Para ampliar este caso, Perelman cita en el *Tratado de la argumentación:*

> Dos afirmaciones de una misma persona en momentos diferentes de su vida, pueden ser presentadas como incompatibles, si todos los enunciados de esta persona se tratan como un solo sistema; si se tratan los diversos momentos de su vida como no siendo solidarios los unos con los otros, la incompatibilidad desaparece[47].

Un caso especial de incompatibilidad es la llamada *autofagia*; esta resulta, no del hecho de que dos reglas se oponen, "sino de que la afirmación de una regla es incompatible con las condiciones o las consecuencias de su aseveración o de su aplicación". Se llama *retorsión* a la forma de razonamiento o argumento que "ataca la regla produciendo una autofagia evidente" (pp. 85 - 86). "Aristóteles mostró que quien niega el principio de no-contradicción puede ser refutado por retorsión, pues lo presupone si al afirmar lo verdadero, pretende que lo de su adversario es falso: su acción implica lo que sus palabras niegan" (p. 86). También se presenta una autofagia cuando se trata de aplicar ciertas reglas a sí mismas. Es lo que sucede cuando se trata de aplicar a sí misma la regla positivista que dice que "Sólo tienen sentido las proposiciones que son verdades analíticas o verdades empíricas", pues ella misma no es ni analítica ni empírica. Una forma más de autofagia "es aquella que opone una afirmación a las condiciones o a las consecuencias de su aplicación" (p. 87). Veamos un caso: Un abogado deja este mensaje a su conserje: "He ido al restaurante X, donde usted puede encontrarme; pero si usted no sabe leer, lleve esta nota al librero de la esquina quien la leerá para usted".

Perelman-Olbrechts señalan tres maneras de escapar a una incompatibilidad: a) la *actitud lógica*, que consiste en examinar por anticipado todas las situaciones que podrían ocasionar la incompatibilidad, para evitarlas a priori; b) la *actitud práctica*, que rehúsa decidir y resolver por anticipado todos los problemas, y prefiere esperar a que aparezca la incompatibilidad para resolverla; y c) la *actitud diplomática,* que asume "quien no quiere sacrificar una regla o resolver la incompatibilidad inoportuna" y se las arregla para que la situación de incompatibilidad no se produzca o no sea necesario resolverla. La primera actitud es típica de quienes tienen que redactar códigos y deben prever que las normas no sean incompatibles entre ellas; la segunda es usual en la vida cotidiana y queda ilustrada en dichos como "cada día tiene su propio afán" o "en el camino se acomodan las cargas"; la tercera es propia de las soluciones de compromiso que buscan obviar las incompatibilidades, y que han llevado incluso a hablar de la "enfermedad diplomática" como aquella que busca aplazar la solución de los problemas, ya que es incapaz de enfrentar y resolver las incompatibilidades.

Otra vía para resolver una incompatibilidad es la disociación de nociones. Esta técnica argumentativa será expuesta en el capítulo 8.

47. Perelman-Olbrechts (1994) , p. 271, citado en Perelman (1997), p. 85.

Argumentos cuasilógicos relacionados con el principio de identidad

La Teoría de la Argumentación distingue entre las identidades formales (ya sea que se presenten como evidencias o se postulen convencionalmente) que se ponen por fuera de la discusión, y las identificaciones que realizamos en el discurso cotidiano. En este último caso identificamos total o parcialmente dos expresiones mediante las actividades de definir o analizar. Cuando en la definición identificamos el *definiens* y el *definiendum*, y los tratamos como intercambiables, estamos realizando un argumento cuasilógico de identidad. Del mismo modo, el análisis que se presenta como evidente o necesario podrá escapar a la controversia; pero el análisis se sirve de la argumentación cuasilógica cuando reduce una expresión compleja a sus elementos últimos y desecha todos los elementos que podrían diferir de aquellos a los que se ha reducido el análisis. El carácter cuasilógico del análisis se muestra en la siguiente paradoja, de Gellner:

> La 'paradoja del análisis', que postula el dilema de que un análisis es un mero sinónimo, y por tanto, es trivial, o es más que un sinónimo y por tanto es falso, tiene su equivalente en la filosofía lingüística: un neologismo puede explicarse en términos que ya existen y en este caso es redundante, o no puede explicarse así, en cuyo caso no tiene un 'significado claro'.

Para escapar a la controversia, es decir, para eludir su carácter de cuasilógico, el análisis se presenta como evidente y necesario (así como la definición puede presentarse como arbitraria). Ante esto, dice Perelman:

> (...) podríamos hacerle el reproche opuesto, a saber, que no nos enseña nada nuevo, ¿en este caso carecería de interés, porque es simplemente *tautológico*? El no haría sino retomar en otros términos, es decir, recurriendo a una definición, el contenido de la proposición analizada. El carácter tautológico del análisis, es así solidario con el estatus no controvertido de la definición. (p. 93).

Ciertas repeticiones del lenguaje cotidiano parecen meras 'tautologías', en el sentido de simples repeticiones[48]. Si se toma el término 'tautología' para expresar una ley lógica (todas las tautologías 'dicen lo mismo' en la medida en que todas son verdaderas e intercambiables), se deberá llamar *tautologías aparentes* a las que se dan en el lenguaje cotidiano:

- Ante la travesura de los niños, un adulto los justifica: "*es que los niños son los niños*".

48. El DRAE define *Tautología* como "f. Ret. Repetición de un mismo pensamiento expresado de distintas maneras. Suele tomarse en mal sentido por repetición inútil y viciosa". Nótese que la tautología, en el buen sentido anotado, tiene un carácter lógico; distinta a la tautología coloquial que expresa dos pensamientos con una misma palabra.

- Ante la tardanza de la novia para la ceremonia nupcial, su padre puede expresar "*las mujeres son las mujeres*".
- Ante la moneda recogida en la acera podemos decir: "*un peso es un peso*".

Dado que cada uno de los términos repetidos puede tener un significado diferente en la frase expresada, puede soslayar la acusación de ser mera tautología, aunque no por ello puede esgrimir una validez meramente lógica ni considerarse evidente. En cada caso la justificación tiende un puente entre el caso presente y una regla o premisa admitida: la hiperactividad de los niños, la parsimonia de las mujeres, el valor potencial de una moneda. Agreguemos este bello ejemplo que Perelman toma de M. Jouhandeau: "cuando veo lo que veo, pienso lo que pienso". (p. 94, n. 19).

Argumentos cuasilógicos vinculados con la regla formal de justicia y con el principio de simetría

En los años cuarenta del siglo pasado, bajo la influencia del positivismo lógico, Perelman propuso una regla de justicia: "Seres y situaciones esencialmente semejantes deben ser tratados de modo semejante". La regla es formal, pues no determina de entrada cuándo se deben considerar como esencialmente semejantes a dos seres o situaciones; ni cómo deben ser tratados. Pero muchos argumentos del lenguaje cotidiano se apoyan en esta idea y dan por satisfechas las semejanzas entre hechos y cosas. La regla de justicia supone: una clasificación de las semejanzas y una evaluación del comportamiento a seguir frente a ellas. La clasificación es una generalización de tipo teórico; la evaluación o decisión supone una generalización práctica (valga recordar aquí los peligros de las generalizaciones indebidas). Veremos en seguida como la regla de justicia revela su carácter cuasilógico cuando se asimilan dos situaciones diferentes, o cuando se distinguen como distintas dos situaciones semejantes (o simplemente consideradas así por el respectivo auditorio).

Perelman encuentra el argumento de la regla de justicia, no tanto en las leyes que describen correlaciones entre fenómenos (en su aspecto clasificatorio), sino en su carácter de evaluación normativa, es decir en su postulación de leyes normativas "cuando se trata de elaborar reglas de conducta que determinan cuáles son las obligaciones que deseamos imponer a todos los individuos que se encuentran en cierta situación, cuáles son las obligaciones que uno tiene con relación a ellos"; aquí la clasificación se pone al servicio de los fines normativos: "el carácter esencial o despreciable de una u otra de sus propiedades, depende de los fines que la regla instaurada se propone perseguir", así, por ejemplo: "El principio admitido generalmente

de la igualdad ante la ley, significa que *todos* los seres que poseen las propiedades exigidas por la ley, serán tratados de la misma manera, es decir de la manera determinada por la ley." (p. 96).

La violación de la regla de justicia tipifica una parcialidad, una injusticia. Tanto en el discurso como en la acción, la parcialidad puede resultar de tratar de modo desigual a seres iguales (los seres humanos, los ciudadanos, los hijos, los alumnos), o tratar del mismo modo a seres que están en situación desigual (que a los prisioneros más flacos se les dé la misma cantidad de alimento que a los más robustos, según una ironía de C. V. Gheorghiu[49]; que se le pida al atleta novato el mismo rendimiento que al veterano; que se le concedan al menor de edad los mismos derechos que al adulto, etc.).

En relación con el tratamiento semejante que debe darse a dos situaciones que se asimilan, Perelman cita a Locke, quien "se sorprende de que no se deje a cada uno el cuidado de buscar a su manera la salvación de su alma, mientras que se les permite gobernar como quieran su patrimonio" (p. 97 y nota 25).

Un caso especial de aplicación de la regla de justicia lo constituye el argumento de reciprocidad. En este se trata de aplicar el mismo tratamiento a dos situaciones que forman pareja. Dicho de otro modo: "Los argumentos de reciprocidad realizan la asimilación de situaciones considerando que ciertas relaciones son simétricas"[50]. En la lógica formal, una relación es simétrica cuando su *conversa* es idéntica, es decir, cuando se puede afirmar la misma relación entre *b* y *a* que entre *a* y *b*; esto es, cuando "los términos *a* y *b* –antecedente y consecuente– de una relación R, pueden ser invertidos sin inconveniente... mostrando que esta simetría es esencial, podrá pretenderse que es preciso asimilar los términos entre sí y que hay lugar de aplicarles la regla de justicia, que exige un tratamiento igual"[51]. Son simétricas las relaciones "ser amigo de", "ser hermano de", etc. Veamos algunos ejemplos de argumentos que involucran la regla de justicia con reciprocidad: "lo que es honroso aprender, es honroso también enseñarlo". (Quintiliano); "Hoy hay profesores de filosofía, pero no filósofos. Y sin embargo, es admirable enseñarla porque en un tiempo no lo fue menos vivirla". (H. D. Thoureau); "si vender (los impuestos) no es vergonzoso para ustedes, comprarlos no lo es tampoco para nosotros" (Aristóteles); cuando era prohibida la mendicidad, un mendigo se indignaba: "No llego a comprender cómo la mendicidad puede ser un delito en una sociedad donde la caridad es una virtud"[52].

Nótese que a diferencia de la simple regla de justicia, que funciona en situaciones de heteronomía –donde la regla o ley puede ser impuesta 'desde arriba' o 'desde afuera'–, el argumento de reciprocidad, por su invocación de

49. En *La hora veinticinco*, citado por Perelman (1997), p. 97, cita y nota al pie, n. 24.

50. Perelman-Olbrechts (1994), p. 343.

51. Perelman (1997), p. 98.

52. Ibídem.

la simetría, supone relaciones horizontales, entre individuos que se asumen en igualdad de condiciones y con expectativas recíprocas de comportamiento. Es por ello que la idea de reciprocidad está vinculada a muchas reglas morales, especialmente a las distintas versiones de la regla de oro: "No hagas a los demás lo que no quieras que te hagan a ti", "trata a los demás como esperas que ellos te traten a ti". Está presente, así mismo, en el imperativo categórico kantiano: "Obra de tal modo que la máxima de tu voluntad pueda valer al mismo tiempo como principio de una legislación universal". También la psicología moral de orientación piagetiana ha enfatizado la capacidad de descentrar el propio punto de vista (ya sea poniéndose en el lugar del otro o adoptando el punto de vista de un tercero), como rasgo de un criterio moral maduro. Las normas que aspiran a una validez universal, suponen una regla de justicia universalizada: "Dadas las semejanzas esenciales entre todos los seres humanos, tales normas deberían valer universalmente".

Argumentos cuasilógicos basados en la transitividad, en la inclusión de la parte en el todo y en la división del todo en partes complementarias

"La transitividad es una propiedad formal de ciertas relaciones que permite pasar de la afirmación de que existe la misma relación entre los términos *a* y *b* y entre los términos *b* y *c*, a la conclusión de que también existe entre *a* y *c*. Las relaciones de igualdad, superioridad, inclusión, ascendencia, son relaciones transitivas"[53]. La transitividad formal es demostrable, pero cuando la transitividad es cuestionable, o cuando su afirmación exige modificaciones o precisiones, el argumento que se apoya en ella es de carácter cuasilógico. Un caso de esta transitividad cuasilógica se muestra en la expresión "Los amigos de mis amigos son mis amigos" o "Los enemigos de mis amigos son mis enemigos".

Todo silogismo afirma la transitividad de la relación de inclusión o de implicación. Cuando estas relaciones son exactamente formalizables, la transitividad no ofrece dificultades para su demostración lógico-formal. Pero si no es éste el caso, estamos ante un argumento cuasilógico. Es lo que sucede con el siguiente silogismo, presentado por A. Bierce en su *Diccionario del diablo*: "Si sesenta hombres pueden realizar un trabajo sesenta veces más rápidamente que un hombre; y un hombre puede cavar un hoyo para un poste en sesenta segundos. Entonces, sesenta hombres pueden cavar un hoyo para un poste en un segundo"[54]. Un caso ejemplar de argumento cuasilógico de transitividad aparente lo presenta la forma de argumentación llamada 'sorites chino'[55]:

53. Perelman-Olbrechts (1989), pp. 352 - 353.

54. Ambrose Bierce (1881 - 1906). The Devil's Dictionary. Entrada: "Lógica". Existen varias ediciones en español. Cátedra, 1999. Andrómeda, 2007.

55. El sorites de la lógica formal se construye por el encadenamiento de razonamientos que permiten

> El hombre perfecto trabaja para conseguir su propia perfección y perfeccionar a los demás: todas sus obras dan testimonio de su bondad. Cuando todas las obras dan testimonio de su bondad, su virtud se extiende y ejerce su influencia a lo lejos; si la virtud se extiende y ejerce su influencia a lo lejos, aumenta su amplitud y profundidad; cuando la virtud es amplia y profunda, aparece elevada y resplandeciente ante todos. (Confucio)

Mientras que el sorites es una cadena de silogismos, el *entimema* es un silogismo incompleto. Aristóteles lo llamaba "silogismo retórico", tal vez por su carácter persuasivo. Enunciamos entimemas cuando consideramos que alguna de las dos premisas, o la conclusión, del silogismo es tan evidente que sería redundante expresarla. El oyente o el lector pueden completar por sí mismos esta parte faltante y, si es del caso, examinar la validez lógica del silogismo resultante. Pero ¿qué pasa cuando la premisa excluida no es evidente, o cuando las premisas enunciadas permiten más de una conclusión? Aquí se revela el carácter cuasilógico del entimema. En los mensajes publicitarios abundan los argumentos entimemáticos.

En aritmética y geometría es demostrable como verdad que "El todo es mayor que cada una de las partes", pero argumentamos cuasilógicamente cuando decimos que: "El todo vale más que una parte", o "lo que no le está permitido al todo, no le está permitido a la parte", o "quien puede lo más, puede lo menos". Pues siempre es posible encontrar excepciones a tales reglas (de allí que no afirmen una verdad necesaria). Perelman refiere una curiosa excepción a la última regla anotada: En Bélgica, la ley Vandervelde, buscando combatir el alcoholismo entre los obreros, prohibió la venta de cantidades menores a dos litros de licor.

El argumento de división del todo en sus partes se presenta en casos como este: "Si fulano no abrigaba sentimientos de odio, celos o envidia por el muerto, él no pudo ser su asesino". La plausibilidad del argumento depende de que se acepte que esas son todas las causas posibles del asesinato. Un caso especial de argumento de división (en este caso, del todo en dos partes complementarias) se presenta en el *dilema*. Normalmente el dilema se construye a partir de postular dos situaciones opuestas o excluyentes (y aparentemente includibles) que conllevan ambas a situaciones desagradables: "Si trabajo, no me divierto, y si no trabajo, no gano dinero; pero debo trabajar o no hacerlo; así que o no me divierto o no gano dinero". En su *Introducción a la lógica,* Irving Copi señala que el dilema ofrece un interés más retórico que lógico[56]. Pues existen tres modos de escapar a las conse-

llegar a una conclusión, cuando las dos premisas de un silogismo no son suficientes para llegar a ella. Este sorites es susceptible de una evaluación lógica reconstruyendo cada uno de los silogismos que lo constituyen. Su validez dependerá de que sean válidos cada uno de estos eslabones de la cadena argumentativa.

56. Copi y Cohen: *Introducción a la lógica*, Limusa, México, 1999, pp. 311 - 315.

cuencias de un dilema: tomando el dilema por los cachos (es decir, cuestionando la alternativa que se presenta, en el ejemplo trabajar o no trabajar); escapando entre los cachos del dilema (es decir, cuestionando las implicaciones de cada alternativa, en el ejemplo, que trabajar impida divertirse); o construyendo un contra-dilema (por ejemplo, variando las condicionales: si trabajo tengo dinero, si no trabajo, me divierto; con lo que la consecuencia sería 'o tengo dinero o me divierto'). Es usual que los dilemas correspondan a esquemas de inferencia lógicamente válidos; así que cuando tenemos que elegir entre un dilema y un contra-dilema, las consideraciones lógicas no son suficientes y debemos acudir a argumentos que sopesen la fuerza persuasiva de cada dilema.

Argumentos cuasilógicos relacionados con pesas, medidas y probabilidades

En la argumentación acudimos frecuentemente a las comparaciones en las que "se confrontan varios objetos para evaluarlos uno con relación a otro"[57]. La comparación constituye un argumento cuasilógico en la medida en que no se puede apoyar en una pesada o una medición efectiva que use un sistema de pesas y medidas; "pero el efecto persuasivo de tales comparaciones está constituido, sin embargo, por la idea subyacente de que se podría apoyar su juicio por una operación de control"[58]. Así como los cuasilógicos de transitividad deben su fuerza persuasiva a su asimilación con los silogismos lógicos, las comparaciones, y en general los argumentos que sugieren pesadas, medidas y probabilidades apoyan su fuerza en este acercamiento a las proporciones aseguradas matemáticamente. "Al decir: 'sus mejillas son rojas como manzanas', 'es más rico que Creso', parece que expresamos un juicio controlable"[59].

En la argumentación por comparación los términos enfrentados pueden ser puestos a un mismo nivel, a pesar de sus diferencias reales: Al decir "John Lennon es tan grande como Jesús" podemos estar rebajando a uno y elevando al otro. Si queremos hacer ver algo como pequeño lo comparamos con algo más grande: "¿Qué es la vida humana comparada con la historia del universo?", o "Somos como moscas atrapadas en un frasco de vidrio".

El argumento de comparación puede asumir la forma más específica de un argumento por el sacrificio. Este mide el valor de lo que se quiere obtener con el valor del esfuerzo o recursos invertidos para obtenerlo: "Sólo creo en las historias cuyos testigos se harían degollar" (Pascal). La magnitud del

57. Perelman-Olbrechts (1994), p. 375. Perelman-Olbrechts agregan que no se debe confundir el argumento por comparación con las identidades o las analogías.

58. Perelman (1997), p. 107.

59. Ibídem.

sacrificio es parámetro de comparación del bien obtenido o buscado. Cuando lo obtenido es menos valioso que lo sacrificado se hablará del "sacrificio inútil". Un caso de la antigüedad romana ha permitido acuñar un dicho que describe el sacrificio inútil: la "victoria pírrica"[60].

Además de las comparaciones, los argumentos cuasilógicos de pesos y medidas suelen presentarse como probabilidades, pero se trata de probabilidades no calculables. Un refrán popular dice: "Dos cabezas piensan mejor que una". Pascal consideraba que la razón (la "lógica de la razón") debe permitir que en cuestiones de fe prime la "lógica del corazón", como una 'apuesta' en la que el hombre no tiene nada que perder y puede ganarlo todo: "... Y así, nuestra proposición tiene una fuerza infinita, cuando hay que arriesgar lo finito, en un juego en el que hay parecidas posibilidades de ganar que de perder, y el infinito a ganar".[61] Se trata del creer "por si las moscas"; si no existe algo como el juicio divino, no se pierde nada; si existe, se puede ganar la 'vida eterna'[62].

Los argumentos cuasilógicos de probabilidad "suponen la reducción de un problema a uno solo de sus aspectos, no calculable, pero apreciable en términos de frecuencia. Pero esta reducción puede implicar el olvido de otros aspectos, quizás esenciales..."[63].

Ejercicios

Antes de intentar elaborar sus propios argumentos cuasilógicos, es importante que el estudiante se ejercite en la identificación de los casos de argumentos usados en la vida cotidiana y en los textos escritos. A continuación se presenta un grupo de fragmentos que contienen argumentos cuasilógicos. El lector debe especificar el grupo general y el grupo o nombre específico de cada caso.

1. No hemos acordado periodo de prueba superior a tres meses a los recién contratados, no veo por qué habríamos de hacerlo con usted.

2. Probablemente hay un fin, y sólo uno, por el cual es beneficioso el uso

60. Pirro (319 - 273 a.n.c.), rey del Epiro, venció en batalla al cónsul romano Valerio Levino, pero perdió 4.000 hombres. Cuando sus generales lo felicitaron él respondió: "Otra victoria como ésta, y estoy perdido". "Desde entonces se ha llamado *victoria pírrica* aquella que aún siendo un triunfo debilita en tal forma al vencedor que le incapacita para otras lides." Carlos Fisas, *Frases que han hecho historia*. Planeta, 1999, p. 205.

61. Pascal, *Pensamientos* 418 Laf. (451, Ch.) Alianza Editorial, 1986, p. 129.

62. Sin embargo, según J. Llansó, para Pascal "... no es ya el problema de si Dios existe o no existe, sino otro muy distinto: escoger la posibilidad de existir con Dios o sin Él." J. Llansó, Introducción a *Pensamientos*. Altaya. 1993, p. 16.

63. Perelman (1997), p. 112.

de la violencia por parte de un gobierno, y es el de disminuir el importe total de la violencia en el mundo.

(Bertrand Russell)

3. Dios te conceda el doble de lo que me deseas.

4. Temístocles afirmaba: "Atenas gobierna a Grecia, yo gobierno a Atenas, mi mujer me gobierna a mí, mi hijo de diez años gobierna a mi mujer, luego este muchacho gobierna a Grecia".

5. La generación que se pierda porque la droga se despenaliza, no se compara con las generaciones que se perderán, una tras otra, si se sigue con el actual comercio.

(Carlos Fuentes)

6. Si se considera hombres a los muchachos altos, se declararía que son niños los hombres pequeños.

(Aristóteles)

7. Estamos orgullosos también de las dificultades, sabiendo que la dificultad produce entereza, la entereza calidad, la calidad esperanza, y esa esperanza no defrauda, porque el amor inunda nuestros corazones.

(San Pablo)

8. La verdad, la bondad y la belleza no son sino fases diferentes del mismo todo.

(Emerson)

9. El hombre que obedece a sus pasiones, o logra lo que desea, o no. Si lo logra, se fastidia, y por consiguiente, es infeliz. Si no lo logra, está ansioso, y por lo mismo, es infeliz.

10. Solterona: Viuda de un soltero.

11. Las ciudades deben ser construidas en el campo porque allí el aire es más puro.

12. Una nación sin conciencia es una nación sin alma. Una nación sin alma es una nación que no puede vivir.

(W. Churchill)

13. No creo que podamos gozar de ninguna libertad en el sentido filosófico, pues no sólo actuamos bajo compulsión externa, sino también por necesidad interna.

(Albert Einstein)

14. La libertad significa responsabilidad. Es por ello por lo que la temen la mayoría de los hombres.

(G. B. Shaw)

15. El alma humana es algo cuya actividad propia es el pensar. Algo cuya actividad propia es el pensar es una cosa cuya actividad puede aprehenderse inmediatamente, sin ninguna representación de partes en ella. Una cosa cuya actividad puede aprehenderse inmediatamente sin ninguna representación de partes en ella es una cosa cuya actividad no contiene partes. Una cosa cuya actividad no contiene partes es una cosa cuya actividad no es movimiento. Una cosa cuya actividad no es movimiento no es un cuerpo. Lo que no es un cuerpo no está en el espacio. Lo que no está en el espacio no puede tener movimiento. Lo que no puede tener movimiento es indisoluble (pues la disolución es un movimiento de las partes). Lo que es indisoluble es incorruptible. Lo que es incorruptible es inmortal. Luego, el alma humana es inmortal.

(Leibniz)

16. ¡Y buena sería mi vida, a mi edad, yendo de ciudad en ciudad, cambiando siempre el lugar de mi exilio y expulsado siempre! Pues estoy muy seguro de que allí donde vaya, como aquí, los jóvenes acudirían hacia mí; y si los rechazo, sus mayores me expulsarán a pedido de ellos; y si no los rechazo, sus padres y amigos me expulsarán por su propia voluntad.

(Platón, *Apología de Sócrates*)

17. Y parecemos incapaces de liberarnos del viejo dilema: Si predicamos lo que es diferente, atribuimos al sujeto lo que no es; y si predicamos lo que no es diferente, no decimos nada.

(F. H. Bradley)

18. Un hombre no puede indagar lo que conoce ni lo que no conoce; pues si lo conoce, no necesita indagarlo; y si no lo conoce, no puede indagarlo, pues no conoce el tema mismo que debe indagar.

(Platón, *Menón*)

19. Si una cosa se mueve, lo hace en donde está o en donde no está; pero entonces no se mueve en el lugar en que está (pues permanece allí) ni en donde no está (pues no está allí); por lo tanto, nada se mueve.

(Sexto Empírico)

20. Tantos siglos de paz y democracia en Suiza, para que apenas fabriquen relojes.

(Orson Welles, *El tercer hombre*)

Capítulo 6

NEXOS ARGUMENTATIVOS II:
LOS ARGUMENTOS BASADOS EN LA ESTRUCTURA DE LO REAL

Los seres humanos nos hacemos concepciones del mundo, de la realidad. Las premisas con las que fundamos la realidad están entrelazadas de distintos modos. Así, estos nexos que reconocemos o suponemos en la realidad sirven de base para argumentos que se fundan en ellos. Argumentos y argumentaciones que "permiten pasar de lo que se admite (de la realidad) a lo que uno quiere hacer admitir (sobre ella)"[64].

Los argumentos basados en la estructura de lo real se construyen de dos grandes modos: postulando *nexos de sucesión* entre fenómenos de un mismo nivel de realidad (como la relación de causa y efecto) o estableciendo *nexos de coexistencia* entre fenómenos de nivel desigual (como la relación entre la persona y sus actos).

Los nexos de sucesión

El nexo causal

"A partir de la afirmación de un nexo causal entre fenómenos, la argumentación puede dirigirse hacia la búsqueda de las causas, hacia la determinación de los efectos y hacia la apreciación de un hecho por sus consecuencias (...) La argumentación desarrollada sirve para dar cuenta de un fenómeno, para explicarlo, a veces para orientar las investigaciones"[65].

64. Perelman (1997); p. 113. He agregado las expresiones entre paréntesis - P. P.

65. Perelman (1997), pp. 113 - 114.

Cuando el fenómeno considerado es un acto intencional, unimos a la causa[66] el motivo que ha llevado a realizar el acto. Para que el argumento causal que proponemos a otro sea eficaz, debe existir "entre los interlocutores un acuerdo sobre los motivos posibles de una acción, sobre su pertinencia y su probabilidad en un contexto determinado" (Perelman, 1997: 114).

La investigación científica y el razonamiento hipotético en general, se apoyan en los nexos causales. Pues, partiendo del principio de que las mismas causas producen los mismos efectos, reconocemos (o establecemos), al principio hipotéticamente, la existencia de correlaciones, regularidades y, aun, leyes naturales.

El argumento pragmático

Cuando no nos limitamos a considerar los nexos causales, sino que además procedemos a evaluar o valorar las causas por los efectos que ellas producen, elaboramos argumentos pragmáticos. "El argumento pragmático es el que permite apreciar un hecho por sus consecuencias" (Perelman, 1997: 115). Perelman lo llama también "razonamiento por las consecuencias". En filosofía se llama *Pragmatismo* al sistema filosófico según el cual el pensamiento está al servicio de la acción; ésta es criterio del pensamiento, y la "utilidad" es el criterio de verdad; teoría verdadera es aquella que "resulta provechosa".[67] Así, el argumento pragmático se expresa también como argumento utilitarista. El pragmatismo implica una epistemología que identifica la verdad con el éxito en la aplicación de las teorías, y una ética que identifica el bien con lo útil.

Perelman nos recuerda que para J. Bentham el argumento pragmático es el único válido al momento de decidir la adopción de normas.[68] Aparte de las controversias estrictamente filosóficas, el argumento pragmático ha sido cuestionado por las dificultades que plantea su aplicación; pues, por un lado, los actos (tomados como causas) pueden tener una cadena indeterminada de consecuencias de distinto valor, que dificultan el dictamen final;

66. "*Causa*: Todo aquello que es responsable de cambio, movimiento o acción (...) Hoy se la interpreta generalmente como energía o acción, en o sin conexión con la materia. Según Newton, "a los mismos efectos naturales debemos, mientras sea posible, asignar las mismas causas". Pero J. S. Mill defendió, en su doctrina de la pluralidad de las causas, que un efecto o un tipo de efecto (p. e., el calor o la muerte) puede ser producido por distintas causas". *Diccionario de filosofía*, D. D. Runes (dir.), Grijalbo, 1981. Otro diccionario define el "principio de causalidad" como "... expresión de una tendencia expontánea en el hombre a suponer una causa como condición necesaria de todo comienzo y de toda modificación". *Breve Enciclopedia de Filosofía y Psicología*, K. Kuypers, dir. Editorial Carlos Lohlé, 1974.

67. *Breve Enciclopedia de Filosofía y Psicología*, K. Kuypers, dir. Op. cit.

68. "¿Qué es dar una buena razón en materia de ley? Es alegar en pro o en contra de la ley los bienes o males que ella tiende a producir". Bentham, *Principios de legislación*, citado en Perelman (1997), p. 115.

por otro lado, una consecuencia puede ser imputada al concurso de distintas causas, lo que dificulta imputar un valor a alguna de ellas. De allí que se haya intentado un "cálculo utilitarista, que se propone reducir a un resultado cuantitativo, positivo o negativo, el conjunto de las consecuencias del acto sometido a apreciación" (Perelman, 1997: 117). Las críticas que se han hecho a este cálculo utilitarista serían válidas contra el argumento pragmático en la medida en que ésta pretendiera "en cada caso, ser capaz de reducir el conjunto de las consecuencias a un resultado objetivamente calculable" y, además, excluyera otros argumentos. Pero este no es casi nunca el caso en la argumentación cotidiana, donde el aspecto intencional de los actos convierte el argumento causal en una relación de medios y fines.

Los argumentos de medios y fines

Todo hecho o acontecimiento puede ser interpretado como medio o fin. Generalmente se valoran los medios según el fin que pretenden. "El fin justifica los medios", se dice constantemente (en frase atribuida errónea pero no injustificadamente a Maquiavelo). Este concepto finalista o teleológico es común en las argumentaciones de la teología, la moral y el derecho.

La transformación de los fines en medios se ilustra en este argumento de Cicerón: "No es un exilio miserable el que tu iniquidad me ha infligido, sino un regreso glorioso el que ella me ha preparado"[69].

Dada la primacía de los fines en la concepción teleológica o finalista, la transformación en un medio de lo que es considerado un fin, desvaloriza a este último; al contrario, el mero medio convertido en fin es sobre-valorado. El primer caso puede ser ilustrado con la idea kantiana de que el ser humano, siendo un fin en sí mismo, no debe ser tratado como un medio (lo que sucede con el engaño, la manipulación o la cosificación). El segundo caso se ilustra cuando se argumenta convirtiendo un medio (ganar dinero, comer, jugar) en actividad que reemplaza al fin vital que persigue (tener medios de sustento, alimentarse, disfrutar del esparcimiento) y se convierten en 'fines en sí mismos' ("come para vivir, no vivas para comer"; "la conciencia cotidiana es en sí misma el camino y el fin" – proverbio zen).

En su teoría de la acción comunicativa, Habermas distingue ese tipo de acción, de la acción estratégica; es decir, de una forma de acción teleológica, que se dirige a garantizar la aceptación de sus intenciones ocultas, aparentando un seguimiento de las normas de sinceridad. Este uso estratégico del lenguaje queda expresado como mentira, como intento de manipulación, y otros tipos de habla y acción que, para poder ser efectivos, deben ocultar sus intenciones.

Un caso semejante de uso estratégico del lenguaje lo encuentra Perelman en los argumentos retóricos que, por parecer artificiales o forzados, son

69. Citado en Perelman (1997), p. 117.

rechazados por el auditorio y acusados de ser meros "procedimientos"[70]. Señala Perelman (1997, p. 118) que así como

> algunos hechos no producen las consecuencias deseadas si son percibidos como medios para un fin, es decir, como *procedimientos* (...) los efectos oratorios cuando no parecen corresponder a una emoción sincera, cuando carecen de naturalidad, se descalifican como procedimientos, lo que no dejará de tener por consecuencia una apreciación peyorativa de la retórica.

La argumentación de medios y fines también se presenta bajo la forma de "argumento del derroche, de lo superfluo y de lo decisivo". El primero parte de la conversión de un medio eficaz en un fin (un medio exitoso es valioso en sí mismo) y previene evitar el derroche de disponer del medio y renunciar a usarlo: "Para evitar el derroche de esfuerzos hechos para alcanzar un fin, continuaremos obrando en el mismo sentido. Este argumento servirá igualmente para incitar a aquellos que tienen dotes especiales, un saber y una competencia excepcionales, para que no los derrochen". (Perelman, 1997: 120). Los otros dos argumentos mencionados aluden a la devaluación que sufre lo que es calificado como superfluo, y la importancia que adquiere lo que es considerado como decisivo.

Los argumentos de dirección

Un argumento de dirección es aquel que se opone al uso del "procedimiento por etapas":

> Cuando entre las tesis admitidas por el auditorio y las defendidas por el orador hay una distancia muy grande para poder ser franqueada de una vez, se aconseja dividir la dificultad y llegar al mismo resultado gradualmente: en lugar de ir de A a D, se propone llevar al interlocutor primero a B, de allí a C y por fin a D: es el procedimiento de las etapas. Para precaverse contra esta técnica, el adversario se valdrá del argumento de dirección... (Perelman, 1997: 121).

Mediante el argumento de dirección un interlocutor en el diálogo o la disputa se niega a aceptar una primera premisa o argumento que, sentando un precedente, le obligue después a aceptar algo no deseado; previendo así el futuro de la argumentación, el dialogante "se opone al primer paso por temor a que conduzca por una 'vía enjabonada' que ya no permita detenerse en el camino, y que de abandono en abandono llevará a la capitulación final." (Ibíd.)

70. *procédés* en el original francés; en la versión inglesa del *Tratado de la argumentación*, Perelman-Olbrechts (1969-1971) se lo traduce como *device*; creo que podemos acercar el significado de este 'procedimiento' a las nociones de 'dispositivo' y 'estrategia'.

Cuando el contrincante en el diálogo se vale del argumento de dirección puede ser acusado de valerse de un "sofisma dilatorio" al negarse a dar el salto inmediato a la conclusión o a retrasarla para ganar tiempo y, tal vez, para desviar la disputa hacia otra conclusión.

El argumento de dirección puede servir para prevenir sobre procedimientos de tipo cuantitativo que, al repetirse, generan cambios cualitativos:

> (...) si se pone en guardia contra fenómenos que al multiplicarse se convierten en nocivos, será un 'argumento de propagación'. Si el fenómeno inicial se toma de entrada como un mal será un 'argumento de contagio'. Si se pone en guardia contra la propagación que desvaloriza, será de 'vulgarización'. Si se alerta contra las repeticiones que dan significación, será de 'consolidación'[71].

Argumento de superación

Mediante este argumento se absolutiza un valor como fin al que se tiende y se propone un esfuerzo constante y en progresión indefinida en pos de aquella meta. Este argumento se rechazará resaltando su aspecto absolutista y mostrando que un valor absolutizado puede ser incompatible con otros valores, haciendo imposible una actitud pluralista.

Los nexos de coexistencia

A diferencia de los nexos de sucesión, los nexos de coexistencia establecen relaciones entre realidades de distinto nivel o categoría, mostrando que una de ellas es la manifestación o expresión de la otra. El caso típico son las relaciones que establecemos entre una persona y sus obras, acciones o juicios. En filosofía se hablará del nexo entre una esencia y sus manifestaciones, entre potencia y acto.

Los nexos persona-acto

Son nexos de coexistencia que se apoyan en la idea de la permanencia de la persona (lo que es típico de ella, su estilo, su carácter y sus intenciones), y la concordancia entre la imagen que tenemos de ella y sus manifestaciones o actos.

La interacción entre la persona y sus actos es de doble vía: el juicio previo que tenemos de la persona nos inclina a prejuzgar sus actos; la evaluación de sus actos nos permite evaluar a la persona. Los filósofos han postulado tanto una persona que controla autónomamente sus actos, como una que sólo es el resultado de sus actos (decididos o impuestos por las circunstancias).

---

71. Monsalve, Alfonso (1992): *Teoría de la argumentación*. Universidad de Antioquia, pp. 136 - 137. Ver Perelman-Olbrechts (1994), pp. 441 - 442.

Dada la estabilidad que atribuimos (esperamos) a la persona y al comportamiento del otro, nos sorprenden sus cambios injustificados y reprochamos sus incoherencias (uno es incoherente cuando no hay concordancia entre sus pensamientos, palabras y acciones). Esta coherencia es fundamental en muchas argumentaciones de tipo moral, jurídico y científico social. Sin ella no tendrían fundamento ideas como culpa, mérito, responsabilidad y sus antónimas. Las ciencias sociales, en general, tienen siempre que responder a preguntas relacionadas con la constancia de los comportamientos y modos de ser y de pensar de los seres humanos. La teoría weberiana de los "tipos ideales" es una versión metodológica de esta idea.

A quienes enfatizan la constancia y el carácter conservador de la relación persona-acto, se les puede contra-argumentar aludiendo al aspecto cambiante y voluble del carácter humano, a su libertad para cambiar de pensamientos y de hábitos.

El *ethos*[72] del orador precede y condiciona la recepción de su discurso, así como la fama o prestigio de la persona precede y condiciona la forma como interpretamos sus palabras y actos. De allí que cuando alguien se expresa de un modo anormal (dado su carácter y circunstancias), apoyados en las presunciones de la persona elaboramos argumentos que frenen o rompan la influencia de los actos sobre la persona. Muchas veces el argumento no se apoya en una persona sino en una clase o tipo de personas que podrían ser caracterizadas por un tipo especial de creencias y costumbres.

Las técnicas de ruptura y freno

Mediante la técnica de freno disminuimos la influencia de los actos sobre las personas. Es así como frente a un comportamiento anómalo podemos acudir a la presión de las circunstancias, a la alteración del ánimo o a cualquier otra circunstancia excepcional que justifique o haga menos grave tal comportamiento. El abogado que alega que su defendido, acusado de homicidio, actuó bajo un estado de intensa ira y dolor. Cuando atribuimos un comportamiento a la ebriedad, a la inmadurez, a la ceguera momentánea o a la locura, estamos usando un argumento basado en la técnica de freno. En derecho se les llama circunstancias atenuantes; en la vida cotidiana son las disculpas aceptables.

Cuando queremos negar, romper o prohibir toda influencia de la persona sobre el acto, o de éste sobre aquella, usamos argumentos basados en la técnica de ruptura. Así puede decirse que el poder mortal de un arma o de un veneno es independiente de quien los haya inventado o descubierto. Cuando el considerado torpe hace o dice algo ingenioso, decimos que 'le sonó la flauta' como al burro de la fábula. Nada de lo hecho por un ser considerado

72. *Ethos*, *logos* y *pathos* son para Aristóteles los tres elementos del discurso persuasivo. El primero se refiere a la imagen que el auditorio tiene del orador, el segundo a los argumentos que se defienden, el tercero al énfasis emotivo que se crea entre el orador y el auditorio en la argumentación.

absolutamente bueno, como Dios, podrá ser catalogado como malo (se dirá más bien que esta aparente maldad hace parte de 'los oscuros designios de Dios', de su plan oculto). Del mismo modo se sospechará la segunda intención de los buenos actos realizados por alguien considerado malvado.

El argumento de autoridad

Concedemos autoridad a las personas que gozan de algún saber o pericia especial, por lo cual gozan de prestigio. La fuerza, la sabiduría, la astucia pueden ser fuente de prestigio y autoridad. Usamos el argumento de autoridad cuando consideramos que algo debe ser aceptado o realizado debido a la autoridad de quien lo dice o propone.

El argumento de autoridad (llamado argumento *ad verecundiam* en la retórica antigua) adquirió mala fama cuando, en el nacimiento de la Era moderna, se cuestionó el abuso de la autoridad de los autores clásicos y de las Sagradas Escrituras. El uso irreflexivo, acrítico, de las fuentes prestigiosas del pasado se criticó por su efecto paralizante en el propio criterio y en el progreso.

Perelman resalta el carácter ineludible que muchas veces tiene el recurso al argumento de autoridad. Usualmente criticamos una autoridad apoyándonos en otra; y, ante el conflicto de autoridades, debemos elegir aquella a la que concedemos un mayor prestigio. Las autoridades invocadas pueden ser tan variadas como las personas y cosas a las que atribuimos prestigio. No sólo una persona, sino también un libro, una tradición, una ley, una profesión, un saber, un país, un símbolo, etc., pueden servir de apoyo al argumento de autoridad.

Los nexos simbólicos

Aunque muchos autores asimilan el símbolo al signo, otros consideran que el símbolo es un tipo de signo (al lado de los íconos y los índices). Mientras que todo signo posee un significado, el símbolo tiene además un sentido.[73] Una vez que se ha institucionalizado un símbolo (es decir, un lazo entre un ente real y una idea o ideal específico) podemos argumentar (y actuar) sobre esa realidad valiéndonos del respectivo símbolo.

---

73. "Mientras que en la tradición neopositivista anglo-americana el símbolo aparece como un signo arbitrario (e.g. los símbolos matemáticos formales), en la tradición hermenéutica europea el signo es arbitrario y el símbolo pasa por ser un signo "pregnante" (...) en el signo se da un equilibrio (convencional) entre significado y significante, en el símbolo significado y significante aparecen en desequilibrio, por cuanto el significado abstracto o trascendente se encarna en el significante material inmanente como en su materia de revelación –no es casualidad que en alemán símbolo pueda decirse "imagen-de-sentido" (*Sinn-bild*)–" A. Ortiz-Osés en el *Diccionario de filosofía contemporánea* (1978) Dir. Miguel A. Quintanilla. Sígueme. Barcelona, p. 455. La clasificación de los signos como índices, íconos y símbolos proviene de Ch. S. Peirce.

Los argumentos fundados en los símbolos (y especialmente en los íconos de valor simbólico) deben su fuerza persuasiva a su capacidad para evocar (hacer presente a la conciencia) una realidad abstracta. La cruz de Cristo, la túnica ensangrentada de César, la estrella de David, el Arca de la alianza, la hoz y el martillo, el florero de Llorente, son símbolos que nos permiten remitir a las ideas abstractas de la redención, el pueblo judío, el imperio soviético o la "chispa de la revolución". Las marcas o logotipos de algunos productos de consumo masivo pueden constituirse además de íconos reconocidos, en símbolos del poder mercantil.

Dado el lazo de coexistencia y solidaridad entre el símbolo y lo simbolizado, los actos realizados sobre el primero se aprecian como afectando a lo segundo. Es por ello que quemar la bandera del país enemigo, o escupir un crucifijo, constituyen una ofensa y una blasfemia.

El argumento de doble jerarquía

Los argumentos de doble jerarquía pueden expresar correlaciones cuantitativas o cualitativas. Un ejemplo del primer caso se da cuando a partir del hecho de que un hombre es más alto que otro, se concluye que también sus piernas son más largas. Una doble jerarquía cualitativa se presenta cuando se concluye la superioridad de un medio a partir de la superioridad del fin que permite lograr. Normalmente los argumentos de doble jerarquía se presentan como argumentos *a fortiori*, así, a partir de la superioridad de los seres humanos sobre los pájaros Leibniz puede decir: "Dios, habiendo cuidado de los pajarillos, no olvidará a las criaturas razonables que le son infinitamente más queridas".[74] Los argumentos de doble jerarquía pueden estar fundados sobre la relación de coexistencia entre la persona y sus actos, así en este argumento de Aristóteles: "El atributo que pertenece a un sujeto mejor y más honroso, es también preferible: por ejemplo, lo que pertenece a Dios es preferible a lo que pertenece al hombre, y lo que pertenece al alma a lo que pertenece al cuerpo".[75] La eficacia de los argumentos de doble jerarquía presupone el acuerdo sobre la jerarquía de partida.

Los argumentos de grado y orden

A partir de la distinción entre las diferencias de grado (cuantitativas) y las diferencias de orden o de naturaleza (cualitativas), podemos construir argumentos en los que una diferencia de grado se transforma en una de orden y viceversa. La transformación de una diferencia de orden en una diferencia de grado minimiza las diferencias entre los elementos considerados al igualarlos y separarlos sólo por aspectos cuantitativos. Es el caso cuando se

---

74. Leibniz, *Discurso de metafísica*; citado en Perelman (1997), p. 138; Perelman-Olbrechts (1994), p. 519.

75. Aristóteles. *Tópicos*, citado por Perelman (1997), p. 138; Perelman-Olbrechts (1994), p. 520.

afirma que la teoría darwinista de la evolución convierte la diferencia entre humanos y animales (que antes se consideraba como una diferencia de naturaleza) en mero asunto de grado: el ser humano es un animal un poco más evolucionado. Por el contrario, la conversión de una diferencia de grado en una de orden, ahonda la distancia entre los elementos así separados; es lo que sucede cuando periodizamos el tiempo con distinciones como antes o después de Cristo, o antes o después del milenio (el paso cuantitativo de un año a otro o de un día a otro se convierte en una diferencia cualitativa).

Ejercicios

Definir y explicar a qué tipo de argumentos pertenecen estos textos.

1. El hombre, pues, sigue siendo un animal, veremos, luego, que este estado de cosas era necesario, ya que luchando contra los instintos es como el hombre se humaniza.

2. Sólo hay tres tipos de personas: las que sirven a Dios, las que se dedican a buscarlo, porque no lo han encontrado; las demás que viven sin buscarlo ni haberlo encontrado. Las primeras son razonables y dichosas, las últimas, locas y desgraciadas; las del medio son desgraciadas y razonables.

   (Pascal, *Pensamientos*)

3. ¿Y qué significaban los sufrimientos, todos los sufrimientos del pasado? Todo, incluso su crimen, incluso la condena y la deportación, le pareció entonces, en aquel primer arrebato, algo externo, raro, como si se tratara de un hecho que no le hubiera ocurrido a él mismo.

   (F. Dostoyevski, *Crimen y castigo*)

4. Un exilio miserable no es el que me ha infligido tu iniquidad, sino que me ha preparado un retorno glorioso.

   (Cicerón, *Paradoxa Stoicorum*)

5. Lo que yo decía antes, a saber, que se ha producido gran enemistad hacia mí por parte de muchos, sabed bien que es verdad. Y esto es lo que me va a condenar, si me condena, no Melito ni Anito sino la calumnia y la envidia de muchos. Es lo que ya ha condenado a muchos hombres buenos, y los seguirá condenando. No hay que esperar que se detenga en mí.

   (Platón, *Apología de Sócrates*)

7. Sin embargo, cristianos, reconozcamos que ni la ciencia, ni el gran ingenio, ni los demás dones de la naturaleza son ventajas muy considerables,

puesto que Dios los deja por entero a los diablos, sus capitales enemigos.
(Bossuet, *Primer sermón sobre los demonios*)

8. No sentimos ninguna sacudida cuando la juventud muere en nosotros, lo cual es en esencia y en verdad una muerte más dura de lo que es una muerte de una vida que se marchita, y de lo que es la muerte de la vejez. Asimismo, no es tan brusco el salto de la mala existencia a la no existencia, como lo es el de una existencia dulce y floreciente a una existencia aburrida y dolorida.
(Montaigne, *Ensayos*)

9. Si alguna vez triunfaran los principios del jacobinismo en las islas francesas de las Indias Occidentales, ¿podríamos esperar salvaguardar los nuestros del contagio?
(W. Pitt, *Discursos en la guerra francesa*)

10. Más de cien veces he estado a punto de arrojarme a su cuello. Sólo Dios sabe cuánto me cuesta mirar y remirar tantos encantos sin atreverme a extender mis brazos hacia ella. Apoderarse de lo que se ofrece a nuestra vista y nos embelesa, ¿no es un instinto propio de la humanidad? ¿No echa mano el niño a todo cuanto le gusta?
(Goethe, *Werther*)

11. La prueba está en que el coraje, la voluntad, e incluso el deseo, se dan en los niños, aun en los recién nacidos, mientras que el raciocinio y la inteligencia aparecen naturalmente sólo en edades posteriores.
(Aristóteles, *Política*)

12. El faraón ordena al escriba que lea lo que había determinado como ley. Al terminar su lectura el escriba dice: 'Así está escrito y así habrá de hacerse'.

13. Se cuenta que cuando Galileo descubrió las manchas solares, un filósofo aristotélico no quiso mirar por el telescopio porque el descubrimiento le pareció atentatorio contra la tesis de Aristóteles sobre la incorruptibilidad de las cosas del cielo.

14. No es el resultado de las propias acciones, de modo que nadie puede jactarse de nada; pues es Dios quien nos ha hecho; Él nos ha creado en Cristo Jesús para que hagamos buenas obras, según él lo había dispuesto de antemano.
(Pablo de Tarso, *Epístola a los Efesios*)

15. Tiendo a creer, de hecho pienso, que cuando Constantino cayó de su caballo y tuvo la visión, solamente pudo ver en la cruz la gloria de roma sobre el mundo y no que el Imperio moriría con él.

16. Lo mejor sería, en efecto, que los hombres malvados tuvieran por naturaleza alguna señal para reprenderlos antes de que hubiera sido injuriado un ciudadano; pero ya que no es posible distinguirlos hasta que dañen a alguien, y eso en el caso de que sean descubiertos, conviene que todos odien a los que son así y los consideren enemigos públicos.

(Isócrates, *Contra Loquites*)

17. Mientras, a consecuencia de las leyes y de las costumbres, exista una condenación social creando artificialmente, en plena civilización, infiernos, y complicando con una humana fatalidad el destino, que es divino; mientras no se resuelvan los tres problemas del siglo: La degradación del hombre por el proletariado, la decadencia de la mujer por el hambre, la atrofia del niño por las tinieblas; en tanto que en ciertas regiones sea posible la asfixia social; en otros términos y bajo un punto de vista más dilatado todavía *mientras* haya sobre la tierra ignorancia y miseria, los libros de la naturaleza del presente podrán no ser inútiles.

(Víctor Hugo, *Los Miserables*)

18. Y sólo escuchaba a los bien intencionados que afirman que la felicidad relaja, que la libertad reblandece, que la humanidad corrompe a aquellos en quienes se aplica.

(M. Yourcenar, *Memorias de Adriano*)

19. No puedo creer que Dios juegue a los dados con el cosmos.

(Albert Einstein)

20. Por sus armas juzgamos la talla de los antiguos héroes, como el escudo de Ayax y la lanza de Aquiles.

(Quintiliano)

21. Si a los bárbaros les agrada vivir al día, nuestros destinos deben apuntar a la eternidad de los siglos.

(Cicerón, *De oratore*)

22. El hombre que no puede creer en sus instintos y el hombre que no puede creer en nada son igualmente insanos, pero no es posible probar el desequilibrio por un error de sus argumentos, sino por la manifiesta equivocación conjunta de sus vidas.

(G.K. Chesterton)

23. Eros, el dios del Amor, apareció para crear la tierra. Antes, todo estaba en silencio, desnudo e inmóvil. Ahora todo era vida, gozo y movimiento.

(Antiguo mito griego)

24. Quien está enamorado es sabio, y se hace más sabio cada día; ve con nuevos ojos cada vez que mira el objeto de su amor y toma de él, con sus ojos y con su mente, las virtudes que éste posee.

(Ralph Waldo Emerson)

25. La venganza es siempre un placer de los espíritus estrechos, enfermos y encogidos.

(Juvenal)

26. Cada uno muestra lo que es en los amigos que tiene.

(Baltasar Gracián)

CAPÍTULO 7

NEXOS ARGUMENTATIVOS III: ARGUMENTOS QUE FUNDAN LA ESTRUCTURA DE LO REAL

"Los argumentos que fundan la estructura de lo real son aquellos que a partir de un caso particular conocido, permiten establecer un precedente, un modelo o una regla general"[76]. Desde este criterio se distinguirán los argumentos por el ejemplo, la ilustración y el modelo. Por otro lado, se distinguirán los argumentos por analogía –"que sirven, ora para estructurar una realidad desconocida, ora para tomar posición con relación a ella"– y las metáforas, tomadas en la perspectiva argumentativa, no en la de la poética.

LOS ARGUMENTOS QUE FUNDAN LA ESTRUCTURA DE LO REAL A PARTIR DEL CASO PARTICULAR

La argumentación por el ejemplo

En la argumentación por el ejemplo, el caso particular sirve para establecer una generalización o fundamentar una regla. Desde este punto de vista no se consideran los casos o eventos que tengan la particularidad de ser únicos.

Argumentamos por el ejemplo cuando presentamos la historia de un esfuerzo personal coronado por el éxito como lección de optimismo y fe en la sociedad que lo ha hecho posible. Si la descripción de un solo ejemplo no es suficiente para apoyar la regla concluida, acudiremos a un número mayor de casos similares. A esta se le llama la técnica del plural: "Saint-John Perse se sirve de esta técnica de poner en plural, hablando de los Coliseos, de las Castillas o de las Floridas, para dar a lo que es único un valor de arquetipo, incitando a la generalización"[77].

---

76. Perelman (1997), Op.cit, p. 79.

77. Ibid., p. 144; que remite a R. Caillois: *Poètique de Saint-John Perse*, Paris, 1954.

A veces la argumentación por el ejemplo se propone concluir con otro caso particular y no con una regla. Es así como Aristóteles, en la Retórica, después de afirmar que existen dos especies de ejemplos[78] (referir un hecho sucedido, o inventarse uno –como en la parábola y la fábula–), ilustra el primer caso así:

> (...) exponer hechos consiste en algo así como decir que es necesario adoptar preparativos contra el Rey y no permitirle dominar Egipto, porque ya antes Darío no atravesó el mar sin haber tomado Egipto y, en cambio, una vez que lo hubo tomado, pasó [a Grecia], y de nuevo Jerjes no realizó su ataque antes de tomarlo y, después que lo hubo sometido, pasó él también. Así que, si el [Rey] toma [Egipto], atravesará el mar, y por esa razón no hay que consentírselo.[79]

El caso particular aducido como ejemplo debe estar por fuera de toda duda, es decir, debe gozar del estatus de un hecho. Se llamará ejemplo jerarquizado al que se construye combinando el argumento por el ejemplo con argumentos de doble jerarquía que permiten razonar *a fortiori*:

> Dice Alcidamante que todos [los pueblos] honran a los sabios: << los Paros celebraron a Arquíloco, aunque era una mala lengua; los de Quíos a Homero, aunque no era ciudadano suyo; los de Mitilene a Safo, aunque era mujer; y los lacedemonios a Quilón (...), por más que no eran ellos nada amantes de las letras...>>[80].

Mientras que el argumento por el ejemplo puede ser puesto en discusión, no sucede lo mismo con el contraejemplo o caso invalidante; el cual, si no es descalificado, obliga a rechazar o modificar la regla a la que se opone. Perelman alude aquí a la importancia de estos casos invalidantes o falsadores en la metodología falsacionista propuesta por Karl Popper[81].

El argumento como ilustración

Cuando una regla ya ha sido admitida, el caso particular sirve para ilustrarla. Así, "mientras que la realidad del ejemplo debe ser indiscutida, la ilustración debe ser sobre todo llamativa para la imaginación"; es decir, debe contribuir a dar *presencia* a la regla en la conciencia.

78. Para Aristóteles el ejemplo es análogo de la inducción, pero, mientras que la inducción "demuestra a partir de todos los casos individuales..., el ejemplo no utiliza todos los casos individuales" (*Retórica*, Gredos, Madrid, 1999, p. 188, nota 63. En esta misma nota el traductor, Quintín Racionero, agrega: "El ejemplo es el correlato inductivo del entimema en cuanto que propone generalizaciones *probables*, que, o bien son persuasivas por sí mismas, o bien lo son como premisas plausibles de un silogismo" y llama al ejemplo "inducción retórica").

79. Aristóteles, *Retórica,* L. II, 1393b, Gredos, pp. 405 - 406.

80. Aristóteles, *Retórica,* L. II, 1398b, Gredos, p. 436.

81. Perelman (1997), p. 145. En nota al pie remite a *La lógica de la investigación científica*, de Popper.

Es común que algunos relatos literarios inicien con la enunciación de una regla o máxima que el resto del relato pretende ilustrar. En los discursos teóricos o filosóficos es posible pasar del ejemplo a la ilustración. Así lo hace Descartes al comienzo de la segunda parte del Discurso del Método, donde cita varios casos (tomados de la arquitectura o de la legislación) para enunciar la regla según la cual la obra de un solo hombre es más perfecta que la realizada por varios hombres a lo largo del tiempo. En seguida se presenta a sí mismo como ilustración de esta regla, en su pretensión de reconstruir por su solo esfuerzo los cimientos del conocimiento.

Algunos refranes sirven a la vez para enunciar e ilustrar una regla: "piedra que rueda no recoge musgo", "perro que ladra no muerde". En el argumento por ilustración, el caso puede ser imaginado; como en el caso ideado por Platón, de los marineros que elegían a la suerte a su capitán, para ridiculizar la práctica democrática ateniense que designaba de ese modo a los magistrados[82].

Argumentar con modelos y antimodelos

En el argumento por el modelo se presenta una acción como digna de ser imitada: "un comportamiento particular puede, no sólo servir para fundamentar o ilustrar una regla general, sino también para incitar a una acción que se inspira en él"[83] La argumentación por el modelo puede fundarse en la regla de justicia.

Servirán como modelo los comportamientos de personas o grupos que gozan de prestigio. Según Rousseau: "El mono imita al hombre a quien teme, y no imita a los animales a quienes desprecia; juzga bueno lo que hace un ser superior a él"[84]. Un modelo puede estar inspirado en otro modelo, como Santa Teresa que trataba de imitar a Cristo. Algunos imitadores pueden imitar sólo lo peor de su modelo; decía Pascal que muchos más imitaron las borracheras de Alejandro que su castidad.

Por oposición, será considerado como antimodelo el comportamiento despreciable, el mal gusto o la mala vida. En sus *Ensayos* dice Montaigne:

> Hay muchos de mi temperamento que me instruyen más por contrariedad que por ejemplo, y por huida que por seguimiento. A esta clase de disciplina apuntaba el viejo Catón, cuando dijo que los sabios tienen que aprender más de los locos que los locos de los sabios. Y este antiguo músico de lira, que Pausanias cuenta haber acostumbrado a forzar a sus discípulos a ir a escuchar a un mal músico que vivía frente a él, para que aprendiesen a odiar sus desacordes y sus falsas melodías"[85].

82. Platón, *La República*, 488b-489d. Citado por Perelman (1997), p. 148.
83. Perelman-Olbrechts (1994), p. 554.
84. Rousseau: *Emilio*; citado por Perelman-Olbrechts (1994), p. 555.
85. Montaigne: *Ensayos*, L., III, cap. VIII. Citado por Perelman (1997), p. 150.

Según Perelman, "lo que es antimodelo y sirve de partida para un argumento *a contrario*, será a veces utilizado para un argumento *a fortiori*: si las bestias salvajes son capaces de entregarse a sus pequeños, sería indecente para los hombres no dar prueba de la misma entrega" (Perelman, 1997: 151).

Las morales de inspiración religiosa plantearán modelos y antimodelos absolutos. Sin embargo, del mismo modelo absoluto podrán imitarse aspectos concretos o parciales. Para Bossuet, Dios es el modelo de los reyes, pues: "Este gran Dios sabe todo, y sin embargo quiere que todo el mundo le hable; escucha todo y tiene siempre el oído atento a las quejas que se le presentan, siempre listo a hacer justicia"; para Locke, Dios es el modelo de la tolerancia; y para Simone Weil, el cristianismo es una religión que exalta a los campesinos, a los productos del suelo, al pan y al vino.

Fundar lo real mediante los argumentos por analogía, y las metáforas en la argumentación

1. "Las concepciones y el papel de la analogía han variado en la historia de la filosofía. Mientras que para algunos pensadores como Platón o santo Tomás, la analogía presenta un tipo de razonamiento específico e indispensable, para otros, como los empiristas, ella se limita a afirmar una semejanza bastante débil y aunque sirve para la invención de hipótesis, debe ser eliminada en la formulación de los resultados de la investigación científica" (Perelman, 1997: 153).

Así resume Perelman la larga y compleja historia de la analogía en la reflexión filosófica. En el *Tratado de la argumentación*, Perelman-Olbrechts agregan que las concepciones de Platón, Plotino o santo Tomás "han justificado el uso argumentativo de la analogía gracias a la concepción que suministra de lo real; pero –agregan– en estos casos el uso de la analogía ha estado ligado a una concepción metafísica de la realidad, y al destino de esta concepción."; por su parte los empiristas, que "sólo ven en la analogía una semejanza de índole menor, imperfecta, débil, incierta", admiten que la analogía hace parte de una serie "identidad-semejanza-analogía" de la que es el elemento menos significativo, y aceptan que la analogía sólo tiene valor en tanto hace posible formular hipótesis que deben ser verificadas por inducción[86].

Aceptando que en algunos casos la analogía puede ser eliminada al quedar reducida a una fórmula matemática, Perelman nos invita a reconocer el valor argumentativo de las analogías, sobre todo en aquellos discursos que plantean "una visión original, sea del universo, sea de las relaciones entre el hombre y la divinidad" (Perelman, 1997: 153). Para entender la función argumentativa de la analogía se partirá de interpretarla desde su sentido

86. Perelman-Olbrechts (1994), p. 569.

etimológico de *proporción*[87]; pero a diferencia de la proporción matemática que plantea una *igualdad* de dos relaciones, el argumento por analogía afirma una *semejanza* de relaciones. En una analogía se afirma que una relación cualquiera entre los elementos a y b es semejante a otra relación entre los elementos c y d. Esta semejanza no consiste en una relación de igualdad simétrica por definición, sino en "una asimilación que tiene por fin aclarar, estructurar y evaluar el *tema* –la pareja a, b– gracias a lo que se sabe del *foro* –la pareja c, d–, lo que implica que el foro proviene de un dominio heterogéneo, que es mejor conocido que el tema." (Perelman, 1997: 154).

En la investigación empírica, la analogía posibilitará orientar la investigación hasta que los resultados experimentales permitan estructurar el tema e independizarlo del foro, sólo entonces podrá abandonarse la analogía "como el constructor que desmonta un andamio después de haber acabado la construcción del inmueble", fue lo que sucedió con la analogía entre la *corriente eléctrica* y la *corriente hidráulica* (Perelman, 1997, p. 154). Pero en los campos que no dependen de la investigación empírica la analogía es ineliminable. Perelman ilustra esta última situación con tres ejemplos tomados de la ética, la metafísica y la teología:

> "Cuando un niño introduce el brazo en un vaso de boca estrecha para sacar higos y nueces y llena su mano, ¿qué le sucederá? No podrá sacar la mano y llorará; suelta algunas –se le dice– y podrás retirar tu mano. Tú has de la misma manera con tus deseos. No desees sino un pequeño número de cosas y las obtendrás" (Epícteto).
> "Todas las demás sustancias dependen de Dios, como los pensamientos emanan de nuestra sustancia" (Leibniz).
> "Como el hombre rodeado de tinieblas muy espesas, aunque poseyendo el sentido de la vista, no ve nada, pues no puede ver nada antes que venga del exterior la luz, que siente aunque tenga los ojos cerrados, y que la percibe, así como todo lo que le rodea, cuando abre los ojos; así también la voluntad del hombre, tanto tiempo como se encuentra en la sombra del pecado original y de sus propios pecados, está impedida por sus propias tinieblas. Pero cuando aparece la luz de la misericordia divina, ella no sólo destruye la noche de los pecados de su culpabilidad, sino que, curando la voluntad del enfermo, le abre la vista y la hace apta para contemplar esta luz, purificándola por las buenas obras" (Juan Escoto Erígena)[88].

Es posible construir una analogía con tres términos, cuando uno de ellos se repite en el *tema* y el *foro*: "(...) el hombre en relación con la divinidad, es tan pueril como el niño lo es con relación al hombre" (Heráclito), cuyo esquema es "B es a C como A es a B". De modo semejante a como ocurre con los cuasilógicos de comparación, se da una interacción entre el tema y

---

87. En los *Elementos* de Euclides la analogía designa una igualdad de razones.
88. Perelman (1997), p. 155.

el foro. Es así como Calvino devalúa el nombramiento como papa de Aymé, duque de Saboya: "(...) el tal Aymé fue apaciguado con un sombrero cardenalicio, como un perro que ladra por un trozo de pan"[89].

Es posible modificar un elemento del foro para acercarlo más al tema: según Bossuet, los batallones de la infantería española eran tan invencibles como torres, pero torres "que eran capaces de reparar sus brechas"[90]. También es una propiedad de las buenas analogías que puedan ser prolongadas por otras analogías semejantes, ampliando su foro: " [...] que el caballero andante sin dama es como el árbol sin hojas, el edificio sin cimiento, y la sombra sin cuerpo que la cause" (Don Quijote[91]). Del mismo modo Kant, interpretando las dificultades del conocimiento humano como las de una barca sacudiéndose en la tempestad, critica la epistemología escéptica de Hume, prolongando la analogía:

> Éste (Hume) no presentó siquiera la posibilidad de esta ciencia formal, habiéndose llevado su barca a la orilla (del escepticismo) para ponerla segura, donde pueda permanecer y podrirse; mientras que a mí me interesa dar a esa barca un piloto que, siguiendo los principios ciertos de su arte, tomados de la ciencia del globo, provisto de una carta marina completa y de una brújula, pueda conducirla con seguridad a donde quiera[92].

Siendo la analogía una semejanza de relaciones (una comparación de comparaciones) ella evidencia unas semejanzas y relaciones dejando a otras en la sombra. A este propósito Perelman cita a Max Black: "(...) al describir una batalla en términos tomados del juego de ajedrez, se elimina todo lo que se refiere a los horrores de la guerra"[93]. Es por esto que podemos criticar las analogías usadas por alguien en su argumentación. Así, W. Moore critica la idea de las relaciones entre hechos y enunciados planteada por Wittgenstein: "Si un enunciado representa al hecho como una línea sobre un disco al sonido, entonces, probablemente, deberíamos estar de acuerdo con la tesis de Wittgenstein" (cit. Perelman, 1997: 159 - 160). Es posible corregir una analogía que consideramos errada o reemplazarla por una nueva: a la comparación de Locke del estado inicial del espíritu humano con una losa de mármol sin fisuras, *tabula rasa* en la que la experiencia dejaría sus marcas; Leibniz contrapone la comparación de ese estado con una piedra de mármol que tendría vetas que la predispondrían para ser tallada en determinada forma y no en otras. El reemplazo de una analogía por otra lo ilustra Perelman con la analogía de la actividad científica con el desarrollo de un organismo

89. Calvino: *Institución de la religión cristiana*. Citado en Perelman (1997), p. 156.

90. Bossuet, citado en Perelman (1997), p. 158.

91. Cervantes, *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*; cit. Perelman-Olbrechts (1994), p. 600.

92. Kant: *Prolegómenos a toda metafísica futura*; citado en Perelman-Olbrechts (1994), pp. 590 - 591.

93. M. Black: *Models and Methaphors*, Cornell U. Press, 1962; citado en Perelman (1997), p. 159.

vivo, que Polanyi opone a la analogía de Milton que comparaba esa actividad con la labor de los sabios que buscan los fragmentos de una estatua rota. (Perelman, 1997: 160).

2. Aristóteles consideraba a todo tropo como una metáfora, entendiendo a ésta como "una figura que consiste en dar a un objeto un nombre que conviene a otro"[94]. La transferencia de significado entre la designación metafórica y lo designado por ella, tiene lugar sobre la base de una relación semántica (libre) de semejanza, que puede adoptar la forma de "especie a especie" ("*Cegar* la vida con una espada"), de "género a especie" (sinécdoque), de "especie a género" ("tengo *diez mil* cosas por hacer"), o "por analogía"[95]. Es este último caso el que le interesa rescatar a Perelman para la Teoría de la Argumentación, es decir, el caso en el que la metáfora surge de una analogía, pues para Perelman-Olbrechts la metáfora es una analogía condensada, en la que se fusionan el tema y el foro: A partir de la analogía "la vejez es a la vida lo que la noche es al día" (A es a B como C es a D), se derivarán las metáforas: "la vejez del día" (A de D), "la noche de la vida" (C de B), o "la vejez es una noche" (A es C) (Perelman, 1997: 161). El último caso parece una identidad, pero su correcta comprensión llevará a reconstruir la analogía de la que resulta. Sucede lo mismo cuando describimos el carácter de una persona diciendo que es un cerdo, un perro, un zorro, un cordero, etc.

Se hablará de "fusión metafórica" a la asimilación del dominio del tema al del foro, especialmente con intención poética: "una exposición *brillante*", "*nuestra* Vietnam", "la vida *es* sueño", o cuando, por ejemplo, llamamos *Judas* al amigo que nos traiciona. A las metáforas cuyo uso repetido ha llevado a olvidar su carácter metafórico se les llamará metafóricamente metáforas muertas o adormecidas. La traducción de estas expresiones revelará su carácter metafórico, como en las llamadas *catacresis*: "el pie de la montaña", "el brazo de la silla", "el pie de la cama", "el cuello de la botella", etc. La eficacia argumentativa de la catacresis se debe a que el auditorio no percibe su carácter metafórico y tiende a asumirla como una descripción de la naturaleza de las cosas: usando la catacresis "el encadenamiento de las ideas", Descartes argumenta que en la deducción uno no debe saltarse ningún eslabón de la cadena, pues erraría el desarrollo de la deducción[96].

94. Aristóteles, *Poética*. 1457b, citado en Perelman (1997), p. 160. Definición que hoy parece corresponder mejor a la metonimia.

95. Ibíd. Complemento con la nota 41, p. 491, de Quintín Racionero a la *Retórica* de Aristóteles. Guido Gómez de Silva (1999): *Diccionario Internacional de Literatura y Gramática*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, p. 592, define la *sinécdoque* como una forma de metonimia en la que "se usa un término menos inclusivo por uno más inclusivo o viceversa. Una sinécdoque puede usar, por ejemplo, una especie por el género ("pan", por "alimentación" o "comida"), el género por una especie ("barco" o "embarcación" por "corbeta"), una parte por el todo ("brazos", por "braceros" o "jornaleros"), el todo por una parte, un individuo por la especie ("un Miguel Ángel", por "un gran escultor")..."

96. Descartes: *Reglas para la dirección del espíritu*, regla VII; cit. PERELMAN (1997), p. 163.

Pero si se cambia el foro, y se compara el razonamiento con la urdimbre de un tejido, se puede argumentar que su solidez no depende de cada uno de los eslabones de una cadena, sino de que la trama pueda resistir a pesar de la rotura de alguno de sus hilos.

Una misma metáfora puede ser usada de diverso modo por distintos autores. Es lo que ha sucedido en la historia de la filosofía con la metáfora del "camino" asociada etimológicamente al concepto de método: para Descartes se trata de un camino oscuro en el que un hombre sólo se esfuerza por no caer; para Leibniz se trata de los anchos caminos por los que debe transitar la humanidad como una tropa; para Hegel se trata de un camino que recorre cada nueva generación humana siguiendo las huellas de la tradición.

Una técnica interesante en la argumentación consiste en "desarrollar una metáfora adormecida". Es lo que hace Bachelard con la expresión *impasse* (callejón sin salida): "En lugar de un callejón sin salida como lo profesa la antigua psicología, la abstracción es un cruce de avenidas".[97]

Varios autores han insistido en la importancia de las metáforas para el trabajo intelectual. Para C. S. Pepper[98] son las metáforas fundamentales las que distinguen las distintas concepciones del mundo. Según Douglas Berggren: "Todo pensamiento verdaderamente creativo y no mítico, ya sea en las artes, las ciencias, la religión o la metafísica, es necesariamente metafórico, de manera invariable e irreductible"[99] Vale la pena mencionar además las reflexiones sobre la metáfora de Nietzsche, J. Derrida y Paul Ricoeur[100]. Para Perelman es cierto que "el pensamiento filosófico, que no puede ser verificado empíricamente, se desarrolla en una argumentación que busca hacer admitir ciertas analogías y metáforas como elementos centrales de una visión del mundo" (Perelman, 1997: 166).

Ejercicios

Con la pretensión de que la habilidad de distinguir los tipos de argumentos sirva como premisa para lograr un uso efectivo de ellos, se presentan a continuación algunos casos de argumentos que pueden ser interpretados como fundantes de la estructura de lo real. Se trata de identificarlos y justificar esta clasificación.

En segundo lugar se propone un texto periodístico para que el lector identifique en él algunos argumentos de los presentados en este capítulo.

97. G. Bachelard: *El racionalismo aplicado*, cit. Perelman (1997), p. 165.

98. C. S. Pepper, *World Hypotheses*, Berkeley, 1942; cit. Perelman (1997), p. 166.

99. D. Berggren: "*El uso y el abuso de la metáfora*", Review of Metaphysics, 1962-1963, vol 17, pp. 257-8 y 450-72; cit. Perelman (1997), p. 166.

100. P. Ricoeur: *La metáfora viva*, París (1975), Buenos Aires (1977).

Se invita al lector a consultar bibliografía adicional para aclarar conceptos como ejemplo, modelo, analogía y metáfora. Se puede reflexionar y discutir sobre el papel de estos argumentos en la vida cotidiana y en las discusiones profesionales, teóricas o prácticas.

Identifique los siguientes casos de argumentos que fundan la estructura de lo real. Argumente su elección.

1. Las costumbres y las leyes pueden establecer derechos y deberes comunes a todos los hombres; pero éstos serán siempre tan desiguales como las olas que erizan la superficie del océano.

   (J. Ingenieros, *El hombre mediocre*)

2. Quien está enamorado es sabio, y se hace más sabio cada día; ve con nuevos ojos cada vez que mira el objeto de su amor y toma de él, con sus ojos y con su mente, las virtudes que éste posee.

   (R. W. Emerson)

3. En él, mi hermano, confronto la imagen que tengo de mí con la que él se ha formado, y moldeo una con otra. Sin él no soy nada, pues por él me muestro a mí mismo.

   (C.A. Puget)

4. Husserl enseñaba que es necesario sumergirse en lo particular para descubrir ahí lo invariante. Koyre, quien asistió a los cursos de Husserl, demostró que Galileo no necesitó repetir indefinidamente el experimento del plano inclinado a fin de construir el modelo de la caída de los cuerpos. Un caso particular bien construido deja de ser particular.

   (P. Bourdieu, *Respuestas por una antropología reflexiva*)

5. La sofística es a la legislación lo que la cosmética es a la gimnástica, y la retórica es a la justicia lo que la cocina es a la medicina.

   (Platón)

6. Entre estas dos ciencias (ciencia antigua y ciencia moderna) hay la misma relación que entre la notación de las fases de un movimiento con la vista y el registro mucho más completo de tales fases mediante la fotografía instantánea.

   (Bergson)

7. Trencito de pensamientos grises, que circula a toda velocidad, entra de buena gana en los túneles del espíritu.

   (F. Ponge)

8. Somos libres; libres como las barcas perdidas en el mar.
(John Dos Passos)

- En el siguiente texto identifique argumentos que fundan lo real.

EL HOMBRE MONO

No es preciso numerar por los calendarios de piedra los millones de años que ha tardado en producirse el encuentro entre el hombre y el mono. Lo cierto es que llevaban un siglo eterno caminando el uno hacia el otro, y ahora, hace unos días, se ha producido ese encuentro en el que el hombre y el mono se han fusionado en un abrazo estrecho ante el testimonio alucinado de los antropólogos. Seguramente tenemos el eslabón perdido o uno de los eslabones que nos faltaban. La verdad se ha consumado como ciencia y como épica en el corazón de África.

Dicen que este ejemplar era hombre por delante y mono por detrás. Lo que uno teme ahora son las interpretaciones demasiado literales, porque hay quienes aman al prójimo por delante como hombre y como mono por detrás. Tendríamos con esto, entre otros hallazgos, una justificación antropológica de la homosexualidad. Pero tendríamos, sobre todo, la prueba incorrupta, el fotograbado androide, de ese momento tembloroso y universal en que ambas especies se abrazaron para siempre y ahí empezamos a ser sublimes, a liberar nuestro imaginario en la creación de dioses y astronomías, en la multiplicación de soles y lunas, en la imaginación como verdadera alma que puebla el mundo de animales amistosos, humanos enemistosos, mujeres que el día cuenta de una en una, liberadas del rebaño, y así la primera flecha, la primera flor, el primer marfil, toda una creación a estrenar por la novísima sensibilidad del hombre mono.

En estos días lo ha dicho un científico: «Si queremos la prueba de que el hombre viene del mono no hay más que mirar a cualquier hombre». Se confirma asimismo la idea moderna de que el origen del hombre no fue uno sino varios, considerados incluso geográficamente. Esto es importante para abandonar definitivamente la inercia bíblica de un solo lugar, el Paraíso, y de un solo hombre, Adán. La ciencia no sólo es más razonable sino más variada e imaginativa.

Conociendo nuestros orígenes es como si conociéramos por fin al tío de América, a ese pariente insospechado que explica nuestra familia, nuestra personalidad, nuestro destino y nuestro fulgor. Las bodas con el mono inicial le parecen a uno más importantes humanísticamente que todas las bodas reales que se celebran a diario en la vieja Europa. Porque resulta que llamamos viejo a nuestro continente, hablamos de una vieja ermita o una vieja reliquia, pero ha amanecido el resplandor de los siglos en los calendarios de piedra y todo lo nuestro es de anteayer y nos queremos hidalgos cuando sólo somos monos, que es mucho más, porque la legendariedad del mono lo comprende todo: la curiosidad por el universo, la selección de la hembra, las artes domésticas, la trayectoria del pez, estrella de aquellos cielos de entonces y la profundidad de la tierra, señorío del hombre mono, el que tuvo ese gesto decisivo y delicado de beber el agua en el cuenco de sus manos, utilizado también para dar de beber a la hembra, porque la Prehistoria es una novela galante que nadie nos ha contado bien. Arrumbamos las teologías crueles y nos vamos lejos con el hombre mono, sin saber si es él o yo. En estos días de crisis políticas y guerras poco inteligentes el descubrimiento de la especie, como una cosecha humana, debiera hacernos comprender que nuestra grandeza está en el carbón del sol y nuestra mezquindad en el nacionalismo enano de cada día.

Francisco Umbral
(*El Mundo*, España, sábado 13 de julio de 2002)

Capítulo 8

LA DISOCIACIÓN DE LAS NOCIONES

Las disociaciones de nociones (o disociaciones filosóficas) son un recurso argumentativo para resolver de un modo teórico una incompatibilidad, mediante la disociación de una noción o concepto sobre lo real.

En el capítulo 6 de *El imperio retórico* se introduce la técnica de argumentar por disociación de nociones como una técnica fundamental cuando en la reflexión y en la argumentación buscamos resolver una dificultad que se le presenta al pensamiento común, que nos obliga a efectuar una disociación de los elementos de lo real para reorganizar lo dado (Perelman, 1997: 79). Allí mismo se aclara que no debemos confundir las parejas formadas por disociación de nociones (como la distinción básica entre lo real y lo aparente), que son *parejas filosóficas*, con las *parejas antitéticas* (como el bien y el mal), o con las *parejas clasificatorias* (como "animales-vegetales" o "norte-sur").

En el capítulo 5 (cuasilógicos) de este texto anotamos que existían tres maneras usadas en la práctica para enfrentar a (o escapar de) una incompatibilidad (la actitud lógica, la actitud práctica y la actitud diplomática). Ahora se trata más bien de presentar una respuesta de alcance teórico a la dificultad que plantea, al espíritu que quiere ser sistemático (coherente), la existencia de una incompatibilidad: "Delante de las incompatibilidades que encuentra el pensamiento común, cuando uno no se limita a escamotear las dificultades en la práctica, fingiendo no verlas, sino que se esfuerza por resolverlas de manera teórica satisfactoria, estableciendo una visión coherente de lo real, se llegará a ello, frecuentemente, a través de la disociación de las nociones admitidas como punto de partida" (Perelman, 1997: 167)[101].

---

101. "La disociación de las nociones... consiste en una transformación más profunda, provocada

Para resolver la dicotomía entre determinismo y libertad (la incompatibilidad de aplicar ambos a la conducta humana), Kant divide la realidad en dos: la realidad fenoménica, donde reina el determinismo, y la realidad nouménica, donde existe la libertad[102]. Del mismo modo, todo ser humano que descubre que sus sentidos pueden engañarlo (creándose la incompatibilidad entre lo real y lo alucinado, el espejismo o el sueño), divide las percepciones en percepciones reales y percepciones aparentes o engañosas (entre unas apariencias verdaderas y las que son meras apariencias).

Para Perelman, toda disociación de nociones remite directa o indirectamente a la disociación entre apariencia y realidad. Dado que la realidad parece estar regida, muchas veces, por el principio de no contradicción, consideramos que "un mismo objeto no puede simultáneamente y bajo la misma relación tener una propiedad P y no tenerla" (Perelman, 1997: 168): el lápiz sumergido en el vaso de agua no puede ser recto y no serlo al mismo tiempo; la montaña lejana no puede ser, a la vez, totalmente azul y totalmente verde, etc.

A partir de la disociación: apariencia (llamada término I) y realidad (término II), Perelman-Olbrechts nos explican las características y la dialéctica interna de toda disociación de nociones. Veamos:

> El término I corresponde a lo aparente, a lo que se presenta en primer lugar, a lo actual, a lo inmediato, a lo que se conoce directamente. El término II, en la medida en que se distingue de aquél, no se comprende sino con relación al primero: es el resultado de una disociación operada en el seno del término I, y que pretende eliminar las incompatibilidades que pueden aparecer entre los aspectos de éste último. El término II da un criterio, una norma que permite distinguir lo que es válido de lo que no lo es entre los aspectos del término I; éste no es simplemente un dato, sino una *construcción* que determina, después de la disociación del término I, una regla que permite jerarquizar sus múltiples aspectos, calificando de ilusorios, erróneos, aparentes –en el sentido descalificante de esta palabra–a aquellos que no se conforman a la regla que da *lo real*. Con relación al término I, el término II será, a la vez, normativo y explicativo. En el momento de la disociación, permitirá valorizar o descalificar tales aspectos bajo los cuales se presenta el término I: permitirá distinguir entre las apariencias, aquellas que no son sino apariencia, de las que representan lo real.
>
> (...) La disociación en términos I y II valorizará los aspectos conformes al término II, y desvalorizará los aspectos que a él se oponen: el término I, la

---

siempre por el deseo de suprimir una incompatibilidad, nacida de la confrontación de una tesis con otras, ya se trate de normas, hechos o verdades" Perelman-Olbrechts (1994), p. 629.

102. "Un ejemplo típico sería la solución kantiana de la antinomia entre el determinismo universal y la libertad del hombre, que disocia el concepto de causalidad en causalidad inteligible y sensible, disociación que ha hecho posible la de la noción de realidad en realidad fenoménica y nouménica" Perelman-Olbrechts (1994), p. 630.

> apariencia, en el sentido estrecho de esta palabra, no es sino ilusión y error. De hecho, el término II no viene acompañado siempre de un criterio preciso que permita separar los aspectos del término I: la norma que suministra puede no ser sino potencial, y su principal efecto será el de jerarquizar los términos que resultarán de la disociación.(...) El término II se beneficia de su unicidad, de su coherencia, opuestos a la multiplicidad y a la incompatibilidad de los aspectos del término I, de los cuales algunos serán descalificados, y llamados a desaparecer en fin de cuentas.
> Así, en el término II realidad y valor están estrechamente ligados: esto se observa particularmente en todas las construcciones de los metafísicos (...)[103].

En el lenguaje cotidiano se usan muchas disociaciones: "la oposición entre el objeto y su sombra, el mundo de la vigilia y el del sueño, la realidad vivida y la que no es sino una representación teatral" (Perelman, 1997: 170). En el pensamiento mítico (hinduista, budista o judeocristiano, por ejemplo) y en la filosofía de cuño metafísico (Platón, Plotino, etc....) se concede realidad verdadera al mundo del más allá, o al mundo de las ideas, al mismo tiempo que se devalúa el mundo de los sentidos.

Perelman-Olbrechts consideran que las disociaciones de nociones son un "objeto propio de la búsqueda filosófica" (Perelman-Olbrechts, 1994: 640). Se trata de disociaciones que nacen del pensamiento cotidiano, son elaboradas por la filosofía, y regresan al lenguaje corriente para formar parte de una tradición cultural (Perelman-Olbrechts, 1994: 641). En el *Tratado de la Argumentación* y en el *Imperio Retórico* se ilustran varios casos del uso fundamental de las disociaciones de nociones en el pensamiento occidental y en algunos de sus filósofos.

Algunas disociaciones comunes en el pensamiento occidental: *medio-fin; consecuencia-principio, acto-persona, accidente-esencia, ocasión-causa, relativo-absoluto, subjetivo-objetivo, multiplicidad-unicidad, normal-norma, individual-universal, particular-general, teoría-práctica, lenguaje-pensamiento, letra-espíritu.*

Platón, en el *Fedro*, desarrolla sus tesis filosóficas

> (...) propagando juicios de valor, a partir de la pareja *mundo material-mundo de las ideas*, sobre las parejas derivadas: *opinión-ciencia, conocimiento sensible-conocimiento racional, cuerpo-alma, devenir-inmutabilidad, pluralidad-unicidad, humano-divino* "[104].
> "La *Ética* de Spinoza desemboca en las parejas: *conocimiento inadecuado/conocimiento adecuado; imagen-idea; imaginación-entendimiento; universal-individual; abstracto-concreto; contingencia-necesidad; cambio-inmu-*

103. Perelman-Olbrechts (1994), pp. 634 - 635; cit. Perelman (1997), pp.169 - 170.
104. Perelman (1997), p. 171; Perelman-Olbrechts (1994), p. 641; que remiten a Platón, *Fedro*, 247d-248b.

> *tabilidad; cuerpo-razón; pasión-acción; esclavitud-libertad; duración-eternidad; alegría-beatitud; superstición-religión"* (Perelman-Olbrechts, 1994: 641 - 642).

Un pensamiento original suele caracterizarse por invertir una disociación admitida y reinterpretar alguno de sus términos (o ambos), su argumentación se orientará a justificar tal inversión y tal reinterpretación:

> Es así como la pareja *individual-universal* de la metafísica tradicional, si es invertida, dará la pareja *abstracto-concreto*. En efecto, lo individual que sólo es concreto, se valoriza cuando se considera lo universal no como una realidad superior –una idea platónica–, sino como una abstracción derivada de lo concreto. Es más, en este caso es lo inmediatamente dado lo que se vuelve real, y lo abstracto se vuelve una elaboración teórica, derivada, correspondiente a la pareja *teoría-realidad*. (Perelman, 1997: 172).

Perelman resalta una tendencia filosófica (desde Schopenhauer y Nietzsche, hasta los positivistas y los existencialistas) que conceden la primacía a lo concreto, que conduce a desconfiar de la metafísica y a devaluar lo real (en tanto construcción del espíritu) entendiéndolo como una ilusión y un simple mito. Esta devaluación de lo real metafísico conduce una concepción de lo real como multiplicidad (Perelman, 1997: 173). Perelman muestra cómo Sartre intentó rechazar la pareja *apariencia/realidad*, y el dualismo entre *ser* y *parecer*, y concluye que "Pretendiendo rechazar toda dualidad entre el ser y el parecer, lo único que descartamos es una modalidad del dualismo, pero la reintroducimos bajo otra forma" (Perelman, 1997: 175).

Algunas disociaciones pueden ser prolongadas disociando el término I o el término II, cuando estos exigen aclaraciones, formando disociaciones en abanico. Schopenhauer parte de la disociación general entre *objetividad* y *voluntad,* para en seguida escindir las representaciones objetivas en *cosas* e *ideas* y las ideas en *conceptos* e *intuiciones* (Perelman-Olbrechts, 1994: 654 - 655).

Dado que la disociación de nociones se caracteriza por la oposición entre apariencia y realidad, para crear una disociación puede bastar con anteponer a cualquier concepto los adjetivos: *aparente, ilusorio, pretendido,* o los prefijos: *pseudo, cuasi, no* (que remiten automáticamente a la noción opuesta). Estos casos (y el uso de entrecomillar algunas nociones) son modos de remitir al término I de la disociación. Remitimos al término II, cuando usamos mayúsculas (el Ser), o el artículo definido (*la* solución), o adjetivos como *único, verdadero*. Un adjetivo también señala una disociación cuando remite a parejas derivadas de la pareja *apariencia-realidad* como: *opinión-verdad, nombre-cosa, artificio-naturaleza, convención-realidad, sujeto-objeto, o letra-espíritu*. (Perelman, 1997: 177).

Tanto la figura llamada *paradojismo* (el "muero porque no muero" de Santa Teresa) como las *tautologías aparentes* ("los niños son los niños",

"algo es algo") sólo se vuelven comprensibles cuando uno de sus términos es disociado y entendido como *caso* particular de una *esencia*. (Perelman, 1997: 179 - 180).

Ejercicios

El tema de las disociaciones de nociones puede ser afianzado de varios modos:
- Identificando casos de disociación que usamos en el lenguaje cotidiano.
- Identificando las disociaciones empleadas por un autor en un artículo, un ensayo o una obra filosófica o teórica de cualquier disciplina.
- Tratando de cuestionar o invertir alguna de las disociaciones conocidas.

En todos los casos se debe poner especial atención en dos aspectos: 1. No confundir con disociaciones los pares antitéticos o los pares clasificatorios; 2. Reconstruir las disociaciones creadas por el uso de adjetivos, prefijos, comillas o mayúsculas, etc., en el uso cotidiano del lenguaje y en los usos profesionales.

En el siguiente artículo, distinguir las disociaciones de nociones:

Falsos, auténticos y cínicos

Hubo un tiempo en que todo el mundo estaba más o menos seguro de quién era quién. Los conservadores eran conservadores y los radicales, radicales. Los comunistas eran comunistas y los anarquistas, anarquistas. Los creyentes iban a misa y los ateos de ningún modo. Por supuesto que ese tiempo no fue exactamente tal como lo pinto. Moliére creó Tartufo, pero innumerables tartufos reales precedieron al literario. La hipocresía y la falsedad han existido probablemente desde los comienzos de la historia humana.

Sin embargo, hay hipocresía e hipocresía. Una cosa es ser hipócrita de vez en cuando y otro serlo, por decirlo así, profesionalmente. Esta última clase de hipocresía es la que parece haber sentado sus reales en la sociedad, y, especialmente, en sus "Clases dominantes". Hasta uno se pregunta si puede ser de otro modo. Si se es presidente de varios Consejos de Administración, ¿se puede evitar ser hipócrita? Inclusive parece ser parte del negocio. Si se es un ilustre predicador, o un eximio escritor moralizante, ¿hay modo de evitar decir una cosa mientras se hace otra?

¿Quién, siendo hipócrita, se atreverá a calificarse de tal? Unos llamarán al ser hipócrita "ser realista"; otros, "ser prudente"; la palabra "hipócrita" no tiene buena prensa, y la mala prensa es lo que el hipócrita trata de evitar a toda costa.

Estando así las cosas, se desató de súbito la Revolución Juvenil, y se esperó que pronto se iban a restablecer los valores auténticos. A tal efecto se comenzó por sugerir que no se podría confiar en nadie de más de treinta años, de acuerdo con la norma siguiente: "Los de treinta para arriba son hipócritas y, por lo tanto, menos vivos, espontáneos, etc., que los de treinta para abajo". Es cierto que algunos de menos de treinta años, que se comportaban como si tuvieran treinta o más, seguían siendo poco de fiar, pero, en todo caso, no había que fiarse en absoluto de nadie que tuviese más de treinta. Alguien –que en los momentos en que escribo ha pasado ya la raya de los treinta– lo dijo así, y punto redondo.
Llamemos a los de treinta para abajo "los Auténticos" y a los de treinta para arriba "los Falsos". Los Falsos solían estar bien instalados en el mundo –o, lo que viene a ser lo mismo, sino peor, solían aspirar a estar bien instalados en el mundo– y llevaban a cabo cosas de escaso interés, tales como trabajar, casarse, cometer adulterio, juzgar al prójimo, confeccionar estadísticas, discutir jugadas de fútbol, etc., etc. Los Auténticos no comulgaban con ninguna de esas ruedas de molino. Se abstenían de trabajar, o de estudiar, fumaban marihuana, denunciaban la perversión de la técnica, eran muy quisquillosos en materia de aparatos musicales electrónicos, consultaban los signos del Zodíaco, etc., etc. No pocos de los Auténticos hacían algunas de las cosas que también llevaban a cabo los Falsos, tal como conducir automóviles, pero nadie prestaba atención a esas menudencias. Después de todo, los Falsos eran falsos y los Auténticos, auténticos, qué caramba.
Los Auténticos consideraban que el signo más inequívoco de la autenticidad era el hacer cada uno "su propia cosa". Bien, pero, ¿no era eso justamente lo que hacían los Falsos? Si el Falso era falso, ¿qué más podía pedírsele? Hacía su propia cosa y, por tanto, era auténtico. Por otro lado, cada uno de los Auténticos empezaba por hacer lo mismo que todos los demás Auténticos; en suma, hacía frenéticamente "su propia cosa" con tal que no fuese distinta de "la cosa" de los otros. La posibilidad de hacer su propia cosa haciéndola efectivamente, esto es, siendo realmente "propia", no parecía perturbar a nadie. Conscientes de esta situación, algunos de los Auténticos barruntaron que se podía ser auténtico haciendo cosas que hacían los falsos; lo único que importaba era que se hiciese auténticamente. Por su parte, algunos de los Falsos se sintieron molestos de ser tan falsamente auténticos, y se pusieron a hacer algunas de las cosas que los Auténticos hacían. De este modo, ya no se sabía bien –de nuevo– quién era quién. ¿No serían entonces auténticamente falsos los que eran falsamente auténticos (o viceversa)? Se reconocerá que las cosas empezaron a complicarse.
En esta embarazosa situación cierto número de gente que no eran fal-

sas ni auténticas, sino simplemente cínicas, trataron de poner orden en el caos. Los Cínicos eran gente que sabía –¡y cómo!– lo que se traían entre manos. Para empezar, sospecharon que debía de haber algo común a los Falsos y a los Auténticos, y concluyeron que sería deplorable desaprovechar esta interesante situación histórica. Pusieron entonces manos a la obra. Sus actividades no parecían tener límites: confeccionar trapos, fabricar guitarras eléctricas, construir iglesias para ateos, organizar festivales y, sobre todo, anunciar, anunciar y anunciar. En un principio hubo la Propaganda. Siendo de espíritu universal, los Cínicos no se sienten cohibidos ni por la edad, ni por la raza, ni por ninguna especie de ideología. Algunos de ellos tienen más de treinta años, y otros exactamente treinta, pero todos hacen verdaderamente "su propia cosa", y han logrado persuadir a muchos, auténticos o falsos, a que hagan lo mismo. Así se consigue la armonía universal y se disuelve el hiato mágico-místico de las generaciones.
¿Serán los Cínicos los que ganen la partida? No parece imposible, porque esa gente no se para en barras: lo mismo les da ser proveedores de la Real Casa que de adolescentes enajenados. Son duchos en el arte de fabricar, y propagar, productos de consumo para uso y deleite de los que claman contra la sociedad de consumo. Hasta uno se pregunta si la división del mundo entre los más y los menos de treinta años, o entre los pelilargos y pelicortos, no habrá sido un artilugio para ampliar el radio de sus actividades.
Por fortuna, como dice un dicho muy bien dicho, se puede engañar a parte de la gente todo el tiempo y a toda la gente parte del tiempo, pero no a toda la gente todo el tiempo. Llega un momento en que se descubre la trampa; los Cínicos son, a la postre, falsos: comercializar la autenticidad es tan hipócrita como hacer asesinar a un enemigo político y organizarle luego un funeral mayúsculo. Pero entonces, ¿cómo puede distinguirse entre lo auténtico y lo falso, la sinceridad y la hipocresía?
Hay que reconocer que no es fácil, y que en este punto uno se equivoca más a menudo de lo que acierta. El problema es clásico: ¿dónde termina la democracia y empieza la demagogia? (Pero también: ¿dónde empieza la democracia y termina la pseudo tiranía?) O bien: ¿dónde termina la sinceridad y empieza el descaro? (Y por supuesto: ¿dónde empieza la sinceridad y termina la pseudo franqueza?) Etcétera, etc.

Piénselo, por favor.

J. Ferrater Mora, *"La Vanguardia Española".*

CAPÍTULO 9

LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

En el capítulo 12 de *El imperio retórico* ("Amplitud de la argumentación y fuerza de los argumentos"), Perelman presenta la noción de *fuerza* de los argumentos como algo que nos guía en la selección, en la multiplicidad de argumentos posibles para nuestros propósitos argumentativos, de aquellos que usaremos. Tenemos una idea intuitiva de la noción de fuerza, pero si intentamos precisarla nos encontramos con que ella es una *noción confusa*[105] (necesitada de aclaración teórica) en la que se mezclan "de una manera difícil de separar, dos cualidades: la *eficacia* y la *validez*"[106].

Trataré de aclarar, en la medida de mis luces y recursos, las nociones de eficacia y validez, para tratar de arrojar alguna luz sobre la noción confusa de fuerza. El itinerario de este intento de clarificación nos llevará: 1. A repasar los términos en los cuales Perelman plantea el problema (a partir de su distinción entre lógica y argumentación). 2. Luego repasaré el intento de Leo Apostel de precisar la noción de fuerza de un argumento, y 3. Terminaré con un replanteamiento del problema en términos de las "pretensiones de validez", que según la Teoría de la Acción Comunicativa, son típicas de los discursos y críticas en los que presentamos nuestros argumentos (en el siguiente capítulo enmarcaremos esta propuesta en la tríada Lógica, Dialéctica y Retórica).

105. El concepto de nociones confusas fue desarrollado por E. Dupreèl y Ch. Perelman. Para una presentación sistemática de este concepto véase: Adolfo León Gómez: *La importancia de las nociones confusas*, Universidad del Valle, Instituto de Educación y Pedagogía, Cali, Colombia, febrero de 2004.

106. La edición colombiana de *El imperio retórico* (Perelman, 1997: 184) cambió la palabra "separar" (*dègagér*) por "superar".

1. Después de la anterior declaración sobre la noción de "Fuerza" como una noción confusa, en la que se mezclan cualidades de eficacia y validez, Perelman aclara lo que quiere decir planteando una pregunta que nos permite una primera interpretación a las nociones de eficacia y validez:

> ¿El argumento fuerte es aquel que persuade eficazmente, o aquel que debería convencer a todo espíritu razonable? Y agrega: Como la eficacia de un argumento es relativa al auditorio, es imposible apreciarla fuera de la referencia al auditorio al cual se presenta. Al contrario, la validez es relativa a un auditorio competente, la mayoría de las veces, al auditorio universal.

Encontramos aquí una doble relación entre los conceptos de eficacia, persuasión y auditorio particular, por un lado; y validez, convencer y auditorio universal, por otro. La eficacia se expresa como persuasión eficaz de determinado auditorio y la validez como aspiración a convencer al auditorio universal.

Cuadro 9.1. La fuerza de un argumento como mezcla de eficacia y validez

Eficacia	Persuadir	Auditorio particular o concreto
Validez	Convencer	Auditorio (universal, todo espíritu razonable)

Repasemos: ¿El argumento fuerte es el que persuade eficazmente o el que debería convencer a todo espíritu razonable? Y se aclara: la persuasión eficaz se logra sobre auditorios concretos (particulares), mientras que la validez está ligada a la aspiración de convencer al auditorio universal o, al menos, a un auditorio competente (que sería una encarnación específica del auditorio universal).

Pero, siendo así las cosas. ¿Cómo es posible que en un argumento concreto se mezclen eficacia y validez? –Pues si así fuera, este argumento buscaría al mismo tiempo persuadir y convencer, y se dirigiría simultáneamente a un auditorio particular y al auditorio universal– ¿O hay argumentos eficaces pero no válidos y argumentos válidos pero inútiles –y aún, argumentos no válidos ni eficaces–? Por el momento, lo que Perelman nos está señalando es, simplemente, que cuando queremos apreciar la fuerza de un argumento, podemos distinguir su eficacia y su validez. La primera, la eficacia, expresaría un criterio pragmático, casuístico: el argumento **a** persuadió, fue eficaz, frente al auditorio **x**, el argumento **b** persuadió al auditorio **y**, etc. Y agrega en seguida que estos hechos de persuasión permiten establecer precedentes y aplicar la *regla de justicia*: "Si el argumento **a** persuadió al auditorio **x** y **x** es esencialmente semejante a **y**, entonces el argumento **a**, probablemente, persuadirá al auditorio **y**".

Para una mejor comprensión del problema de la fuerza de los argumentos, revisemos lo que al respecto se dice en el *Tratado de la argumentación*, de Perelman-Olbrechts (1994):

El orador, dicen, usa como guía en el esfuerzo argumentativo una noción confusa (aunque, al parecer, indispensable): la de *fuerza de los argumentos*. Esta noción confusa está vinculada con tres fenómenos (y tal vez su propia confusión surja de esto):

a. Por una parte, la fuerza de un argumento se relaciona con la intensidad de la adhesión que el auditorio le otorga a sus premisas y a sus enlaces (subrayo enlaces porque al final lo relacionaré con una idea ampliada de lógica).

b. Por otro lado, la fuerza de un argumento depende de su relevancia en el debate en curso (aquí se combinan elementos argumentativos y de la lógica de la conversación con la actitud dialéctica).

c. Como un tercer elemento, que puede afectar tanto a la intensidad de la adhesión como a la relevancia que se le reconoce: se trata de la presencia real o potencial del contra-argumento; así, la resistencia a los contra-argumentos (contra-ejemplos, refutaciones, falsaciones, etc.), es una expresión de la fuerza de los argumentos.

La noción de fuerza de un argumento se refiere tanto a las "cualidades propias del argumento" (intensidad de la adhesión que genera y relevancia que se le concede –¿eficacia y validez?–), como a "la dificultad para refutarlo", digamos, su resistencia al contra-argumento.

A continuación, Perelman-Olbrechts agregan que la fuerza también es relativa a los auditorios (los particulares y el universal) y a los objetivos que la argumentación persiga. El criterio general es la adaptación a las premisas y enlaces que acepta el auditorio, sin olvidar su posible resistencia frente a los contra-argumentos, pues todos los argumentos están expuestos a la refutación y algunos métodos de refutación se han probado como eficientes en la experiencia.

Como en *El imperio retórico*, aquí se rechazará la apariencia de evidencia de la noción de fuerza, asumida en la práctica por el que argumenta, y minusvalorada en los tratados de retórica. Por el contrario, para medir la fuerza de un argumento no serían suficientes ni la psicología de la conducta, ni la psicología diferencial[107]. Y esto es así, una vez más, porque en la noción de fuerza interviene "un elemento normativo" (enfrentado a un elemento descriptivo); que Perelman-Olbrechts presentan con dos preguntas (la primera ya había sido formulada en *El imperio retórico*):

"¿Es un argumento fuerte un *argumento efectivo* que ha ganado la adhe-

107. "parte de la psicología que estudia las diferencias entre las categorías humanas: diferencias entre el psiquismo del hombre y de la mujer, del niño y del adulto, del ciudadano y del campesino, del latinoamericano y del sajón, del negro y del blanco". (Incluye el estudio de las tipologías). *Breve enciclopedia de filosofía y psicología;* dir. por K. Kuypers; edit. Carlos Lohle.

sión del auditorio?", o un argumento fuerte "¿es un *argumento válido* que debería obtener la adhesión?".

¿Es la fuerza un rasgo descriptivo o normativo? (digamos, ¿describe la eficacia o regula la validez? ¿o una mezcla de ambas?)

Esta distinción de dos puntos de vista no puede absolutizarse, pues se funda en la disociación entre lo normal y la norma, y estos se definen en relación con un auditorio: las reacciones del auditorio dan la medida de lo normal, y su adhesión fundamenta las normas y estándares de valor.

La distinción entre lo normal y la norma se vuelve interesante cuando consideramos el caso en el que las reacciones de un auditorio particular determinan lo que es normal y las concepciones de un auditorio diferente (¿universal?) ponen el criterio de la norma. (Piénsese en el caso de las costumbres de una sociedad cuyas creencias y tradiciones sean, en un momento dado, contrarias a los Derechos Humanos o a las normas de la ONU).

La superioridad de la norma sobre lo normal es correlativa de la distinción de un auditorio sobre otro (por ejemplo, la superioridad de un auditorio con aspiraciones universalistas, sobre un auditorio particular). Y esta jerarquía de auditorios corresponde a la distinción entre convencer y persuadir, los dos objetivos de la argumentación en general. En *El imperio retórico* se propone como criterio para distinguir la argumentación persuasiva de la convincente, el que ella se dirija a un auditorio particular o al auditorio universal (en la pretensión de validez que el orador concede a su argumento).

Para resumir los últimos planteamientos de Perelman-Olbrechts propongo ampliar el anterior esquema así:

Cuadro 9.2. La fuerza como mezcla de eficacia y validez y resistencia.

Eficacia: Persuadir	Auditorio particular	- Criterio descriptivo: lo normal
Validez: Convencer	Auditorio universal	- Criterio normativo: la norma
+		
Resistencia a los contra-argumentos.		

En seguida, los autores señalan que si se disocia, en un argumento, la eficacia de la validez, el argumento se hace sospechoso (¿de falsedad?) y menos efectivo (menos eficaz). Así mismo, si un argumento que nos parecía válido tiene consecuencias que nos resultan inaceptables, dudamos de su validez. Por tanto, existe una interacción entre la norma y lo normal que hace posible que, unas veces "la eficacia suministre el criterio de lo válido" y en otras, la idea que se tiene de lo válido afecta las técnicas que usamos para persuadir (o convencer).

Este apartado del *Tratado de la Argumentación* concluye con dos ideas que sintetizo.

Ante la pregunta ¿De dónde obtenemos (en la práctica argumentativa)

el criterio de validez? Perelman-Olbrechts responden que lo tomamos de una teoría del conocimiento –cuya adopción conlleva adoptar ciertas técnicas que se han revelado eficaces en diferentes campos del saber (es decir, técnicas que evalúan la validez)– o lo transponemos desde las técnicas que han resultado eficaces en una disciplina especializada hacia otros campos de argumentación. En esta variante de la regla de justicia antes señalada, la eficacia probada (lo normal) está en el origen de la validez (la norma que se propone).

La reflexión sobre el punto anterior lleva a los autores a recordar el debate sobre si hay uno o varios métodos científicos. Y esto los lleva a cuestionar las posturas filosóficas que postulan la evidencia como criterio de validez: "El criterio de la evidencia (racional o sensible) dispensará de la distinción entre normal y normativo", pues "lo evidente es simultáneamente eficaz y válido, convence porque debe convencer", y agregan: "En nombre de lo evidente, convertido en criterio de lo válido, se descalificará toda argumentación, puesto que (lo evidente) se revela eficaz sin proporcionar pruebas auténticas y, por tanto, sólo puede depender de la psicología y no de la lógica, ni siquiera en un sentido amplio de esta palabra".

A pesar de su aparente (o real) claridad y consistencia, los razonamientos de Perelman-Olbrechts sobre la fuerza de los argumentos pueden dar lugar a ciertas preguntas ¿podemos distinguir en la práctica el estar persuadidos del estar convencidos?, ¿reconocemos siempre si un argumento tiene pretensión de ser universalizable o sólo se pretende válido para un auditorio concreto?, ¿existe alguna relación entre la interacción entre lo normal y la norma y la distinción entre dialéctica y lógica?

Así las cosas, tendríamos tres criterios para determinar la fuerza: la eficacia persuasiva, la validez convincente y la contundencia dialéctica (fortaleza frente al contra-argumento). Pero, ¿cómo distinguir entre los dos primeros? Un modo consiste en determinar primero si el argumento va dirigido a un auditorio particular o al auditorio universal. Es decir, si sólo pretende persuadir a un grupo específico o si pretende ser válido para toda la humanidad razonable. Podemos orientarnos por las ilustraciones de discursos que se dirigen a uno y otro auditorio: los discursos científicos y filosóficos (y, posiblemente, los de las religiones universalistas, como el cristianismo y el budismo) van dirigidos al auditorio universal. Es decir, que de ellos esperamos argumentos convincentes y no meramente persuasivos. Nos dirigimos a un auditorio particular cuando asumimos que nuestro discurso sólo será aceptable para los miembros de un grupo, una secta, un partido, etc.

Pero estos criterios, si bien parecen encajar coherentemente en la teoría, resultan un poco artificiales para la argumentación cotidiana. Pensemos en dos extremos: en un debate entre grupos de científicos que defienden tesis (o paradigmas) rivales, ¿tendríamos que decir que ambos se dirigen al auditorio universal? ¿o sólo aquel grupo que defiende la tesis correcta?

(para determinar lo cual precisaríamos de un criterio epistemológico neutral frente a los bandos en disputa). La situación no es insalvable, pero plantea dificultades. Por otro lado, ¿no aspiran los miembros de todo partido y secta a que los demás (en el límite, todos) acepten sus tesis (o al menos, les den reconocimiento)? Sobre este problema volveré más adelante cuando hable de pretensiones (universalistas) de validez.

Si examinamos el asunto desde un punto de vista subjetivo, ¿podemos distinguir con claridad cuándo una argumentación nos ha convencido o nos ha persuadido? ¿El test del acuerdo intersubjetivo permite distinguir entre lo que nos persuade y lo que nos convence? La respuesta no parece fácil de encontrar, pues el nosotros que responde puede ser de un auditorio particular o de uno universal.

2. En 1979, Leo Apostel presentó un intento de precisar la idea de fuerza de un argumento. Según Apostel, los autores del *Tratado de la Argumentación* no presentan una definición de la noción de "fuerza de un argumento", ni un listado completo de criterios operacionales que permitan determinar la fuerza de los argumentos; se limitan a enumerar algunas características esenciales de las que depende esta "fuerza". Apostel sintetiza estos factores en cuatro, que presenta como parámetros comparativos de la fuerza de un argumento A1 frente a un argumento A2. Dicho en forma breve, un argumento A1 es más fuerte que uno A2 si:

A. A1 tiene mayor grado de aceptación ante el auditorio que los considera.
B. A1 es más relevante o pertinente para el orador y el auditorio.
C. Existen menos contra-argumentos frente a A1 que frente a A2.
D. El auditorio Gi considera que A1 es más válido que a A2, para un auditorio Gj de rango superior.

En D aparece el concepto de validez que, de nuevo, según Apostel, no tiene un estatuto claro en el *Tratado de la Argumentación,* pues no estaría presentado claramente ni como descriptivo ni como normativo[108]. Encuentra Apostel que el concepto de validez es presentado por Perelman-Olbrechts, a veces, identificándolo con la idea de "fuerte para un auditorio"; en otras ocasiones como "conforme con una teoría del conocimiento o una filosofía"; otras, será definido como "normalidad" del argumento, llevando a la idea de "validez normativa" (Si nuestras apreciaciones anteriores son correctas, estas observaciones de Apostel son, por lo menos, imprecisas).

Apostel considera necesario agregar un quinto criterio, relativo a la forma que caracteriza a cada argumento:

108. Creo que aquí Apostel confunde el carácter ambiguamente normativo y descriptivo de la noción confusa de fuerza, con la posible ambigüedad del concepto de validez que, como hemos visto, es el componente normativo de la fuerza.

E. "(...) un argumento A1 tendrá más fuerza para un auditorio X que un argumento A2 si la forma R característica de A1 tiene más fuerza para este auditorio que la forma S, característica de A2". Con lo cual, el listado anterior queda así:

Cuadro 9.3. Parámetros comparativos de la fuerza de dos argumentos.

Parámetros comparativos de la fuerza de un argumento A1 frente a un argumento A2.
A. A1 tiene mayor grado de aceptación ante el auditorio que los considera.
B. A1 es más relevante o pertinente para el orador y el auditorio.
C. Existen menos contra argumentos frente a A1 que frente a A2.
D. El auditorio Gi considera que A1 es más válido que a A2, para un auditorio Gj de rango superior.
E. "(...) un argumento A1 tendrá más fuerza para un auditorio X que un argumento A2 si la forma R característica de A1 tiene más fuerza para este auditorio que la forma S, característica de A2".

Previamente Apostel ha caracterizado la "*forma de un argumento*" como las relaciones que establecemos cada vez entre las premisas y la conclusión del argumento, cuya fórmula sería:

R (pl...pn, C),

(donde **pl...pn** simbolizan las premisas, **C** la conclusión y **R** la forma específica del argumento).

Apostel justifica la adición de este criterio, por considerar que "ninguno de los factores de Perelman-Olbrechts presenta la relación entre premisas y conclusión como uno de los factores que codeterminan la fuerza de los argumentos".

Apostel complementa los anteriores criterios de fuerza con una lista de 6 máximas, adaptadas de las máximas de la felicidad propuestas por J. Bentham, con el lema: "Argumenta de tal manera que maximices la fuerza de tus argumentos".

Las máximas son:[109]

1. "Use argumentos que produzcan en su audiencia una adhesión tan intensa como sea posible".
2. "Use argumentos que produzcan creencias en su público, tanto tiempo como sea posible".
3. "Use argumentos que produzcan tan probablemente como sea posible los efectos uno y dos".
4. "Use argumentos que persuadan a su audiencia de la proposición que

109. En aras de la brevedad y la claridad, tomo la redacción de Adolfo León Gómez (1999). Op. cit., pp. 121 - 122.

usted desea, sin que al mismo tiempo lo persuadan de proposiciones que usted no deseaba; es decir, use argumentos puros".
5. "Use argumentos que produzcan la persuasión que usted desea, pero que con el tiempo no causen persuasiones indeseadas"
6. Use los argumentos que produzcan los efectos anteriores, "en el menor tiempo posible y con el menor esfuerzo posible".
7. "Use argumentos que sean aceptables para su público".

Por mi parte haré tres observaciones:

a. Los criterios A a D presentados por Apostel poseen todos la característica de ser relativos a auditorios específicos en momentos específicos. Creo que a esto alude cuando reconoce el carácter "sociológico" de su punto de vista, que sería compatible con lo que él denomina el "relativismo consecuente" de Perelman-Olbrechts, para quienes también es, en últimas, el auditorio el que determina la fuerza del argumento que se le presenta al darle su asentimiento.
b. Sólo el criterio E de Apostel introduce una variante que nos permitirá más adelante indagar si esta forma específica de los argumentos posee un carácter que pueda trascender la relatividad sociológica de los auditorios particulares o concretos. Agreguemos que el supuesto olvido de Perelman-Olbrechts del nexo entre premisas y conclusión podría ser una falsa apreciación, pues los nexos argumentativos –tan prolijamente estudiados por Perelman-Olbrechts– pueden ser presentados como nexos entre premisas y conclusiones, es decir, como formas generales del razonamiento argumentativo.
c. Las máximas 1 a 7 parecen adolecer de cierta circularidad, pues no es posible aplicarlas si no se tiene ya un conocimiento de la fortaleza del argumento que se va a usar en cada caso.
De nuestra primera observación puede desprenderse una pregunta: ¿Qué sentido tiene buscar criterios para la fuerza de un argumento, si esto depende siempre, contingentemente, del auditorio concreto que la percibe y evalúa? Y nuestra segunda observación permite preguntar: ¿Qué importancia tiene la forma del argumento, si su aceptación es también, en todos los casos, relativa al auditorio presente? ¿O cabe esperar que algunas formas argumentativas resistan el test de múltiples auditorios concretos y puedan postularse como candidatas para convencer al auditorio universal?

3. En esta última parte de este capítulo intentaré ubicar el problema de la fuerza de los argumentos en un marco teórico sugerido por J. Habermas, que propone considerar, en la argumentación, tanto los aspectos retóricos

como los lógicos y dialécticos. La teoría de Habermas sobre la argumentación será analizada en el siguiente capítulo, por lo que aquí me limito a adelantar algunas implicaciones que su teoría tiene para el problema de la fuerza de los argumentos.

Considera Habermas que en el habla argumentativa se presentan tres aspectos analíticos que permiten un punto de vista teórico para deslindar las disciplinas del canon aristotélico, como tres esferas de presupuestos de la argumentación, así:[110]

La retórica se ocupa de la argumentación como proceso, la dialéctica se ocupa de los procedimientos pragmáticos de la argumentación, y la lógica se ocupa de los productos de la argumentación.

En el intento de clarificar la noción confusa de fuerza en el marco de la Nueva Retórica, vimos que esta encierra un aspecto descriptivo, ligado a la eficacia (de lo normal) y un aspecto normativo, vinculado a la validez (de la norma). En el intento de Apostel por aclarar este mismo concepto quedaron recogidos: la referencia a la adhesión de los auditorios a las premisas y a los nexos argumentativos, la jerarquización de estos auditorios, la resistencia del argumento a sus posibles refutaciones y una noción (vaga) de la forma del argumento.

Sin embargo, creo que el enfoque sociológico de Apostel privilegia el aspecto descriptivo de la eficacia lograda sobre un auditorio concreto y descuida tanto el aspecto de la validez normativa como el ideal de convencer a un auditorio universal. Creo que esto sucede porque Apostel se enmarca en la actitud perelmaniana de separar tajantemente a la argumentación de la lógica (reducida para estos efectos a la versión axiomatizada del cálculo lógico).

Sea este diagnóstico acertado o no, me parece que el enfoque triple propuesto por Habermas podría servir de base para un replanteamiento del problema de la fuerza de los argumentos, así:

1. Hablaremos de fuerza de los productos lógicos, para referirnos a la adhesión que se otorga a unas premisas y unos nexos argumentativos típicos. Esto supone un concepto amplio de lógica que abarque tanto la validez lógico-formal, como la validez otorgada a ciertos nexos argumentativos que se consideran válidos en la argumentación cotidiana o en las diferentes disciplinas teóricas. El ideal de consistencia llevará a rechazar las contradicciones o incompatibilidades que no estén justificadas. Así entendida, la lógica opera con las premisas y con los nexos previamente aceptados. De allí que represente un legado de los pasados intentos por fundamentar las pretensiones de validez.
2. Hablaremos de la fuerza retórica en el procedimiento argumentativo (de-

110. Combino los planteamientos de Habermas (1985) y Habermas (1999).

bate o diálogo) actual, para referirnos a la aceptación de ciertos acuerdos como resultado de la refutación o falsación de unas tesis o argumentos mediante sus antítesis o contra-argumentos. Todo argumento poseerá una relativa fuerza dialéctica por referencia a sus contra argumentos reales o potenciales. Como ideal, la situación dialéctica aspira a unas condiciones ideales del diálogo, que excluyan cualquier coerción que no sea la del mejor argumento.

3. La fuerza retórica señalaría la aspiración ideal a convencer con argumentos a todo ser racional, al auditorio universal. A esta fuerza aspiran todas las teorías (cotidianas o científicas) que buscan parámetros de validez universal, trátese de filosofías, ciencias o teorías en general. Estas pretensiones de validez podrán abarcar a la verdad proposicional, a la eficacia instrumental o estratégica y a las explicaciones de los productos simbólicos de la cultura humana.

Esta reconceptualización de las relaciones entre lógica, dialéctica y retórica tiene el inconveniente de no acogerse plenamente al uso cotidiano de estos términos, ni coincidir con la terminología perelmaniana. Recuérdese que Perelman unifica retórica y dialéctica como teoría de la argumentación y las opone a la lógica (como lógica formal). En nuestra interpretación de la propuesta habermasiana la teoría perelmaniana de la argumentación quedaría de nuevo disgregada: la aspiración a convencer a un auditorio universal se ubicaría en el ideal retórico, el hecho de persuadir a un auditorio específico señalaría un logro dialéctico, y la aceptación de unas premisas (como verdaderas o verosímiles) y de unos nexos argumentativos como válidos o pertinentes, harían parte del instrumental lógico con el que cuenta inicialmente la argumentación.

Capítulo 10

EL MODELO PRAGMA-DIALÉCTICO DE ANÁLISIS DE LA ARGUMENTACIÓN

Surgida hace poco más de tres décadas, la pragma-dialéctica es una teoría que aún está en desarrollo. En esta sección procederé en el siguiente orden: (1) Hablaré sobre el origen, el desarrollo y los fundamentos teóricos de la pragma-dialéctica; (2) Haré una sinopsis general de las herramientas teóricas y prácticas que propone la pragma-dialéctica para el análisis de la argumentación.

Orígenes, desarrollo y presupuestos teóricos de la pragma-dialéctica

La teoría pragma-dialéctica fue creada a fines de la década de los setenta e inicios de los ochenta por Rob Grootendorst y Frans H. van Eemeren. Según van Eemeren, "la perspectiva pragma-dialéctica combina un punto de vista dialéctico de la razonabilidad argumentativa con un punto de vista-pragmático sobre los pasos seguidos en el discurso argumentativo"[111].

La concepción dialéctica de la razonabilidad argumentativa está inspira-

111. En esta presentación inicial sigo el artículo: "*The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation*" de Frans H. van Eemeren y Peter Houtlosser (2003), en Argumentation 17: 387-403, 2003. Kluwer Academic Publishers. Netherlands. En un artículo del 2000, los autores presentan el origen de su teoría en estos términos: "In the 1970s, inspired by Karl Popper's critical rationalism, an approach to argumentation was developed at the University of Amsterdam that aimed for a sound combination of linguistic insight from the study of language use often called 'pragmatics' and logical insight from the study of critical dialogue known as philosophical 'dialectics' (van Eemeren and Grootendorst, 1984). Therefore, its founders labelled this approach pragmadialectics. In pragma-dialectics, argumentation is viewed as a phenomenon of verbal communication; it is studied as a mode of discourse characterized by the use of language for resolving a dispute. Frans H. Van Ee-

da en filósofos racionalistas críticos y analíticos como Karl Popper, Hans Albert y Arne Naess, así como en los teóricos de la lógica dialéctica como Charles Hamblin, Paul Lorenzen, Else M. Barth y Erik C. Krabbe. Por el lado del aspecto pragmático de la argumentación, la pragma-dialéctica se apoya en la teoría de los "actos de habla" desarrollada por J. L. Austin y J. R. Searle, y en la teoría de la racionalidad conversacional de P. H. Grice.

La pragma-dialéctica desarrolla un modelo ideal de "discusión crítica", en el cual se concibe el discurso argumentativo como un intento de resolver una diferencia de opinión poniendo a prueba la aceptabilidad de ciertos puntos de partida, aplicando a la vez criterios sobre la "validez-problemática" y sobre la "validez-intersubjetiva".[112] En este modelo se distinguen cuatro etapas en el proceso de argumentación: el establecimiento del punto de partida, la puesta en duda de un punto de vista, la presentación de argumentos a favor del punto de vista y la conclusión de la discusión.

Desde el punto de vista meta-teórico, la pragma-dialéctica comprende cuatro aspectos: (1) Funcionalización, (2) externalización, (3) socialización y (4) dialectización[113].

(1) La funcionalización implica tratar a la argumentación como un complejo de actos lingüísticos (e incluso no-lingüísticos) que tienen una función comunicativa específica en un contexto discursivo, en vez de considerarla como una estructura de derivaciones lógicas, de actitudes psicológicas o de creencias epistémicas.

(2) La externalización se logra partiendo de lo que las personas han expresado, implícita o explícitamente, y en las consecuencias de ello para el proceso argumentativo; en lugar de especular acerca de lo que las personas piensan o creen, de sus motivos o disposiciones internas.

(3) La socialización se logra enfatizando que el habla argumentativa no se da en un vacío social, sino entre dos o más personas que tienen un desacuerdo e interactúan para resolverlo.

meren and Peter Houtlosser (2000): "*Rhetorical Analysis within a Pragma-Dialectical Framework. The Case of R. J. Reynolds*", Argumentation, 14: 293 - 305, 2000. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.

112. Las nociones de "validez-problemática" y "validez-intersubjetiva" se basan en ideas desarrolladas por Crawshay-Williams e introducidas por Barth y Krabbe (1982). "Validez- problemática" se refiere a una valoración de la conveniencia de ciertas herramientas teóricas para satisfacer el propósito para el que ellas fueron diseñadas; "validez-intersubjetiva", a su aceptación por el conjunto de personas que se supone que las aplican.

113. Además del artículo de 2002 antes citado, sigo aquí la exposición de F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (2002): *Argumentación, comunicación y falacias (una perspectiva pragma-dialéctica)*, ediciones Universidad Católica de Chile, pp. 29 - 30. Estos cuatro aspectos fueron presentados como bases meta-teóricas o metodológicas de la pragmadialéctica en el artículo del 2000, "*Rhetorical Analysis within a Pragma-Dialectical Framework*", antes citado: "In the pragma-dialectical research programme, argumentative discourse is approached with four basic metatheoretical, or methodological, starting points: the subject matter under investigation is to be 'externalized', 'socialized', 'functionalized', and 'dialectified'."

(4) La dialectización se logra trascendiendo el enfoque meramente descriptivo de la argumentación y explicitando los estándares críticos con los que los que argumentan tratan de convencer a sus oponentes, superando las dudas de un juez racional y mediante una argumentación reglamentada.

En un libro de 1982, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, van Eemeren y Grootendorst presentaron por primera vez las bases de su teoría pragma-dialéctica. Allí formularon sus ideas sobre las cuatro etapas de la discusión crítica y las diez reglas que rigen la racionalidad de la discusión. Esto les permitió además replantear el tema clásico de las falacias, entendidas ahora como "pasos" o "movimientos" argumentativos que obstaculizan la consecución del fin del debate que es la resolución de la diferencia de opinión. Este nuevo enfoque del tratamiento de las falacias fue inspirado por el trabajo de Charles Hamblin: *Fallacies* (1970), que mostró cómo el tratamiento estándar de las falacias había traicionado el enfoque dialéctico que tal tema tenía en las *Refutaciones de los sofistas* de Aristóteles.

Este nuevo tratamiento de las falacias fue presentado de manera sistemática en el libro de van Eemeren y Grootendorst: *Argumentation, Communication, and Fallacies* (1992)[114], en el cual, además, se presentan los elementos teóricos que complementan el enfoque pragma-dialéctico de análisis de la argumentación: el análisis de las premisas implícitas, la clasificación de las estructuras argumentativas (coordinadas, subordinadas y múltiples), la tipificación de los esquemas de argumentación (causales, sintomáticos y analógicos), el análisis del "mínimo lógico" y del "óptimo pragmático", entre otros. En este texto los autores explicitan el aprovechamiento que hacen de las mencionadas teorías de los actos de habla de Austin-Searle y de la lógica conversacional de Grice. En nuestro siguiente subtítulo volveremos con más detalle sobre estos elementos teóricos.

En el libro de 1993: *Reconstructing Argumentative Discourse*, escrito por van Eemeren, Grootendorst, Jackson and Jacobs, se explicitan los componentes analíticos de la pragma-dialéctica, mediante la combinación de las ideas de van Eemeren y Grootendorst sobre las dimensiones normativa y dialéctica del discurso argumentativo, con el enfoque descriptivo y empírico de la argumentación en la conversación desarrollado por Jackson & Jacobs[115].

Los autores desarrollan en este libro las herramientas analíticas que se-

114. Existe versión española: F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (2002): *Argumentación, comunicación y falacias (una perspectiva pragma-dialéctica)*, ediciones Universidad Católica de Chile.

115. Van Eemeren y Houtlosser remiten a varios textos de Jackson y Jacobs, entre ellos:

- Jackson, S. and S. Jacobs: 1980, '*Of Conversational Argument: Pragmatic Bases for the Enthymeme*', Quarterly Journal of Speech 66, 251 - 265.
- Jacobs, S. and S. Jackson: 1983, '*Strategy and Structure in Conversational Influence Attempts*', Communication Monographs 50, 285 - 304.

rán aplicadas en el análisis de la normatividad que permite reconstruir casos de argumentación crítica, es decir, "las transformaciones de tachadura (o borrado), suma, permutación, y substitución por medio de las cuales se eliminan elementos del discurso, como los comentarios que no son directamente pertinentes para el objetivo de resolución de la disputa" y los procedimientos mediante los cuales

> (...) se agregan los elementos que se necesitan pero faltan en el discurso, como los implícitos, las premisas indirectas y los "puntos de vista virtuales"; además, se impone en el discurso un orden orientado a la resolución de la disputa para reemplazar su orden secuencial cuando esto se requiere; y se asegura la uniformidad en la descripción verbal de los movimientos que cumplen la misma función crítica[116].

La última monografía que escribieron juntos van Eemeren y Grootendorst fue publicada en el 2003 con el título: *A Systematic Theory of Argumentation*[117]. En ella se presenta una síntesis del trabajo conjunto de los autores durante casi 30 años. Además en ella se explicitan los cinco componentes del programa de investigación pragma-dialéctico: filosófico, teórico, analítico, empírico y práctico. Estos cinco elementos suponen que "el aprovechamiento práctico de los procedimientos y habilidades argumentativos sólo puede comprenderse si primero se explica una *concepción filosóficamente motivada de racionalidad* y se da forma a *un modelo teórico de argumentación razonable*, si se obtiene *una visión empírica sistemática* de las particularidades de realidad argumentativa, y si las *herramientas analíticas* que son desarrolladas pueden aplicarse para llevar a cabo una reconstrucción metódica del discurso argumentativo que cierre la brecha entre la teoría y la práctica"[118].

Partiendo de que el estudio de la argumentación indaga por cómo se usa el discurso argumentativo para justificar o refutar racionalmente un punto de vista, van Eemeren y Grootendorst consideran que "el discurso argumentativo debería ser estudiado como una instancia de la comunicación (...) y debería ser evaluado en relación a cierto estándar de razonabilidad"[119]. Además, entendiendo la pragmática como el estudio del uso del lenguaje, proponen "reconocer la necesidad de la convergencia de la idealización normativa y la descripción empírica, concibiendo el estudio de la argumentación

116. Frans H. van Eemeren y Peter Houtlosser (2003). "*The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation*". En: Argumentation 17, pp. 389 - 390.

117. F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (2004): *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialetical approach*. Cambridge University Press.

118. Van Eemeren y Houtlosser (2003), Op. cit., p. 390.

119. Van Eemeren y Grootendorst: (2002), Op. cit., p. 25.

como parte de una 'pragmática normativa'"[120]. Tal enfoque busca superar las limitaciones tanto de un enfoque normativo (como el de la lógica moderna), como las de un enfoque exclusivamente descriptivo (como el de la lingüística contemporánea). Así, el enfoque pragma-dialéctico busca "crear una línea de comunicación –un *trait d'union*– entre lo normativo y lo descriptivo." Y ello mediante "un programa de investigación integrador" que incluye "un componente filosófico, uno teórico, uno analítico, uno empírico y uno práctico". Tales componentes pueden presentarse sintéticamente en el siguiente cuadro:

Cuadro 10.1. Versión dialéctica versus (hipotética) versión retórica del programa de investigación.[121]

Programa retórico	Programa dialéctico
I. Filosofía antropo-relativista	I. Filosofía crítico-racionalista
II. Teoría epistémico-retórica	II. Teoría pragma-dialéctica
III. Reconstrucción orientada al auditorio	III. Reconstrucción orientada a la resolución
IV. Descripción centrada en la persuasividad	IV. Descripción centrada en la fuerza lógica
V. Práctica orientada a la prescripción	V. Práctica orientada a la reflexión

Una versión sintética de estas oposiciones se presenta en *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialetical approach,* en la forma de preguntas y respuestas (desde las perspectivas retórica y dialéctica), así:

I. El nivel filosófico

P/ ¿Cuándo debería uno, en tanto que crítico racional que juzga razonablemente, considerar como aceptable una argumentación?

R/ Retórica: Cuando la argumentación corresponda a los estándares inherentes a la comunidad cultural donde ella tiene lugar.

R/ Dialéctica: Cuando la argumentación resuelva una diferencia de opinión de acuerdo con las reglas de discusión sobre la validez del problema ("*problem valid*") que son aceptadas por las partes.

120. Ibíd., p. 25.

121. Tomado de Van Eemeren y Grootendorst (2002), Op. cit., p. 30.

II. El nivel teórico

P/ ¿De qué instrumentos dispongo para tratar sistemáticamente los problemas sobre la aceptabilidad de la argumentación?
R/ Retórica: Puedo hacer uso de cierta cantidad de información sobre los puntos de vista de diferentes auditorios y sobre los modos en que tal información puede ser usada en la argumentación.
R/ Dialéctica: Puedo hacer uso de un modelo ideal de discusión crítica orientado a resolver diferencias de opinión y de una serie de reglas para la realización de actos de habla que son relevantes en tal discusión.

III. Nivel analítico

P/ ¿Cómo puedo obtener una imagen clara de todo lo que es relevante para mi evaluación de un discurso o un texto argumentativos?
R/ Retórica: Mediante la reconstrucción del discurso o texto como un intento de persuadir a un auditorio y la exposición de los esquemas (*patterns*) retóricos que son operativos.
R/ Dialéctica: Mediante la reconstrucción del discurso o texto como un intento de resolver una diferencia de opinión, llevando a cabo las necesarias transformaciones dialécticas.

IV. Nivel empírico

P/ ¿Qué conocimiento puedo adquirir de la realidad argumentativa, que sea de especial importancia para mi uso?
R/ Retórica: Puedo investigar qué tipos de auditorio hay que distinguir y qué dispositivos retóricos obran persuasivamente en los diferentes auditorios.
R/ Dialéctica: Puedo investigar qué factores y procesos son importantes en el discurso argumentativo para convencer a alguien que duda de la aceptabilidad de un punto de vista.

V. Nivel práctico

P/ ¿Cómo puedo contribuir al mejoramiento de la práctica argumentativa?
R/ Retórica: Puedo enseñar a la gente a dirigirse a su auditorio de tal modo que sean capaces, en distintas circunstancias, de ganar una confrontación argumentativa, y puedo enseñarles los modos más fáciles de refutar la argumentación de otros.
R/ Dialéctica: Puedo promover la reflexión sobre los procedimientos que se usan en diferentes prácticas argumentativas y sobre las distintas habilidades requeridas para una adecuada producción, análisis y evaluación del discurso argumentativo[122].

122. Versión ligeramente adaptada de Van Eemeren y Grootendorst (2002), Op. cit., pp. 38 - 39.

SINOPSIS GENERAL DEL MODELO PRAGMA-DIALÉCTICO PARA EL ANÁLISIS DE LA ARGUMENTACIÓN

Un punto de partida dialéctico: Puntos de vista y diferencias de opinión

Dado que la pragma-dialéctica se interesa en el modo como se resuelven las diferencias de opinión mediante el discurso argumentativo, se debe definir primero este último término: Un "*texto argumentativo*" "es el nombre que le damos a aquella parte del discurso argumentativo en la cual se busca concretamente la resolución de una diferencia (de opinión)"[123]. Y, más concretamente: "un texto argumentativo es la completa constelación de enunciados (orales o escritos) que han sido presentados en defensa de un punto de vista".

Un punto de vista debe ser defendido cuando no hay acuerdo sobre él, o cuando se sospecha un desacuerdo. "En principio, un texto argumentativo siempre puede ser considerado como parte de una discusión, real o imaginada por el argumentador, en la cual éste reacciona ante una crítica que ha sido o que podría ser presentada en contra de su punto de vista"[124].

A continuación se presentan las relaciones entre *argumentos* y *puntos de vista* en la resolución argumentativa de una disputa:

> Los enunciados presentados en el curso de la argumentación son razones o, como preferimos llamarlos, *argumentos* relacionados con un punto de vista. Los argumentos y los puntos de vista se diferencian de otros enunciados por la función que cumplen: ni los argumentos ni los puntos de vista se caracterizan en primer término por su forma o contenido. En la comunicación entre usuarios del lenguaje, mediante un punto de vista se expresa una concepción que supone una cierta toma de posición en una disputa; mediante un argumento, se hace un esfuerzo por defender esa posición.

Cuando la aceptabilidad de un punto de vista es cuestionada –porque a alguien le parece falso, dudoso o digno de ser examinado– quien lo propone deberá defenderlo mediante un discurso que tiene como propósito convencer a otro de su aceptabilidad.

Ante una proposición dada cabe tener un *punto de vista positivo* ("Es verdad que *p*"), uno *negativo* ("No es verdad que *p*"), o un *punto de vista*

---

123. Aquí, y hasta nuevo aviso, me apoyo en la primera parte de: Van Eemeren y Grootendorst (2002), Op. cit., p. 33.

124. Ibíd., p. 33. Este carácter dialéctico de toda argumentación ha sido señalado por varios autores, entre ellos Ch. Plantin (*La Argumentación*). Van Eemeren-Grootendorst (2002) agregan en nota a pie de página: "En el discurso argumentativo siempre existen, en principio, dos partes involucradas, pero en un texto argumentativo las contribuciones de una parte están, por lo general, sólo implícitamente representadas: el discurso argumentativo, que es básicamente dialógico, se manifiesta entonces monológicamente." p. 33, nota 13.

cero, ni positivo ni negativo ("No sé si es verdad o no que *p*", o aun, "La pregunta por la verdad o falsedad de *p* no es decidible o pertinente"). En el primer caso se está *positivamente comprometido* con la proposición, en el segundo, *negativamente comprometido* y en el tercero no existe un compromiso, ni positivo ni negativo.

Existen disputas simples y complejas; estas últimas pueden ser únicas o múltiples y mixtas o no-mixtas. En una *disputa simple* alguien presenta un punto de vista y éste es puesto en duda. En una *disputa única* el punto de vista que es cuestionado se relaciona con una sola proposición. En una *disputa múltiple* se pone en cuestión un punto de vista que se relaciona con dos o más proposiciones. Si frente a una proposición se cuestiona sólo un punto de vista positivo o uno negativo, se trata de una *disputa no-mixta*; si, en cambio, se cuestiona un punto de vista positivo o negativo y se le opone el contrario, se trata de una *disputa mixta.*

Siendo:
A, B usuarios del lenguaje;
"*p*" la proposición en discusión;
"+" el signo de un punto de vista positivo;
"-" el signo de un punto de vista negativo;
"?" signo de un punto de vista cero.
Las anteriores definiciones pueden ser esquematizadas así:[125]

1. Las dos variantes de la forma simple de disputa:
   1.a. A: $+/p$
   B: $? / (+ p)$
   1.b. A: $- / p$
   B: $? / (- / p)$

2. Forma general de una disputa única mixta:
   A: $+/ p$, $? / (- p)$
   B: $? / (+ p)$, $- / p$

3. Forma general de una disputa múltiple no mixta:
   A: $+/ p_1 ; + / p_2 ; \dots ; + / p_n$
   B: $? / (+ / p_1) ; ? / (+ / p_2) ; \dots ; ? (+ / p_n)$

4. Forma general de una disputa múltiple mixta:
   A: $+ / p_1 , ? (- / p_1) ; \dots ; + / p_n , ? / (- / p_n)$
   B: $? / (+ / p_1) , - / p_1 ; ? / (+ / p_n) , - / p_n$

125. Van Eemeren & Grootendorst (2002). Op. cit., p. 38. Ejemplos en las páginas 39 - 40.

Argumentación y actos de habla

Anotamos antes que el aspecto "pragmático" de la pragma-dialéctica se refiere fundamentalmente al enfoque en los actos de habla como elementos básicos de la comunicación humana lingüísticamente estructurada. Van Eemeren y Grootendorst usan una versión levemente modificada de la teoría estándar de los actos de habla desarrollada por Austin (1962) y Searle (1969, 1979).

En primer lugar, los pragma-dialécticos hacen una distinción entre los "aspectos comunicacionales" y los "aspectos interactivos" de la comunicación. Un auditor (o un lector) comprende los actos de habla de un orador cuando conoce las proposiciones que éste usa y su función comunicacional. Es a esta comprensión a lo que en primera instancia apunta el orador como "*efecto comunicacional*" de su discurso. Pero el orador generalmente busca también un "*efecto interactivo*" que consiste en que el auditor acepte, o responda de determinada manera, al discurso recibido. En el primer caso, donde se busca la comprensión, se hablará de un *acto comunicacional*; en el segundo, que busca la aceptación, se hablará de un *acto interactivo*. Es necesario algún grado de comprensión para lograr un efecto interactivo, pero no viceversa[126].

En segundo lugar, la pragma-dialéctica distingue entre actos de habla elementales y complejos. Los primeros corresponden a aquellos actos de habla (como afirmaciones, solicitudes, promesas, etc.) que pueden realizarse mediante una única oración. A diferencia de ellos, la argumentación consta, en principio, de más de una oración. De allí que la argumentación, nos dicen los pragma-dialécticos, "no tiene una función comunicacional en el nivel de la oración (o enunciado), sino en un nivel textual superior: Llamamos actos de habla *elementales* a los que se dan en el nivel de la oración y actos de habla *complejos* a los actos de habla que se dan en un nivel textual superior. La argumentación pertenece a esta última categoría"[127].

Los pragma-dialécticos explican las "*condiciones* y los efectos del acto de habla complejo de la argumentación" mediante una adaptación de las cinco "reglas para el uso del dispositivo indicador de fuerza ilocucionaria" y sus cuatro condiciones (de contenido proposicional, preparatorias, de sinceridad y esencial) que propuso J. Searle para analizar el acto de habla de prometer, en su conocido libro *Actos de habla*[128].

---

126. Van Eemeren & Grootendorst (2002), Op. cit., pp. 47 - 48. Esta distinción es derivada de aquella que hiciera Austin entre el *componente proposicional* y el *componente ilocucionario* de los actos de habla. El tema también fue analizado por Habermas (1999), vol. II, p. 99 y ss.

127. Ibíd., p. 50. Extrapolando la noción de "macro-acto" de habla desarrollada por Van Dijk, el profesor Adolfo León Gómez ha propuesto caracterizar a la argumentación como un "mega-acto" de habla: "la argumentación sería una secuencia ordenada y coherente de argumentos. Es decir, de macroactos, de los macroactos más simples." A. L. Gómez (1999). Op. cit, p. 96.

128. J. R. Searle (1969): *Speech acts: An essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University

A partir de la noción austiniana de "condiciones de felicidad" de los actos de habla, la pragma-dialéctica distingue las condiciones de *identificación* y *corrección* que un oyente ha de dar por satisfechas para saber que está frente a una argumentación. Dando por descontado que el hablante ha realizado un acto de habla en el que presenta un punto de vista con respecto a una proposición *p* y que ahora dirige al oyente los enunciados 1, 2,... n;

para que estos enunciados puedan contar como una realización del acto de habla complejo de la argumentación, deben cumplirse dos tipos de *condiciones de identificación*:

1. *Condición de contenido proposicional*: los enunciados 1, 2, ...n constituyen los actos de habla elementales 1, 2, ...n, en los cuales se ha adquirido un compromiso con las proposiciones expresadas.
2. *Condición esencial*: la realización de la constelación de actos de habla formada por los actos elementales 1, 2, ...n cuenta como un intento por parte del hablante para justificar *p*, es decir, para convencer al oyente de la aceptabilidad de su punto de vista con respecto a *p*.

Hay también dos tipos de *condiciones de corrección*:

3. *Condiciones preparatorias*:
   a) El hablante cree que el oyente no acepta (o, al menos, no acepta automáticamente o completamente) su punto de vista con respecto a *p*.
   b) El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales 1, 2, ...n.
   c) El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar la constelación de actos de habla elementales 1, 2, ...n como una justificación aceptable de *p*.
4. *Condiciones de responsabilidad*:
   a) El hablante cree que su punto de vista con respecto a *p* es aceptable.
   b) El hablante cree que las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales 1, 2, ...n, son aceptables.
   c) El hablante cree que la constelación de actos de habla elementales 1, 2, ...n, es una justificación aceptable de *p*[129].

Esta adaptación de las reglas de Searle amerita algunas precisiones. Para Searle (1969) las condiciones preparatorias sirven para la identificación de un acto de habla particular; para los pragma-dialécticos no son condiciones

Press. Versión española: *Actos de habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*, Cátedra, Madrid, 1989. trad. de Luis M. Valdés Villanueva, p. 70 - 71.

129. Van Eemeren & Grootendorst (2002). Op. cit., pp. 51 - 52. Cf. Cuadro 3.1. "Las condiciones y efectos del acto de habla complejo de la argumentación: un ejemplo", p. 54.

de reconocimiento sino de corrección que se refieren a dos aspectos de la eficiencia:

> La identidad de un acto de habla –nos dicen– está determinada por sus condiciones esenciales y por su contenido proposicional. Aunque estas condiciones de reconocimiento son precondiciones para la identificación de un acto de habla, obviamente ellas no indican exactamente qué medios verbales o qué otros medios comunicacionales hacen que el acto de habla sea reconocible, es decir, de qué manera puede ser reconocido como tal en la práctica[130].

Las condiciones preparatorias b y c no dicen nada sobre la fuerza que el hablante atribuye a la aceptación de sus proposiciones y justificaciones por el oyente; deja espacio para la certeza absoluta, la vaga expectativa, o la débil esperanza de esa aceptación.

Nótese, además, que los pragma-dialécticos cambian la noción searleana de "sinceridad" por la de "responsabilidad"; esto para evitar el sesgo subjetivista que tiene la primera:

> (...) las condiciones de responsabilidad no implican que el hablante necesariamente deba ser siempre sincero. Puede estar mintiendo y pensar algo completamente diferente de lo que dice, pero, incluso en este caso, ha adquirido un compromiso con lo que ha dicho y, en consecuencia, el oyente puede hacerlo responsable de sus palabras[131].

La condición de responsabilidad (a) no excluye el razonamiento hipotético o la reducción al absurdo, en estos casos ella sólo supone un compromiso temporal con lo expresado: "Más que creer –en algún sentido psicológico más profundo– en la aceptabilidad del punto de vista, (el orador) aparenta, por así decirlo, profesar una creencia por la cual acepta responsabilidad mientras pueda serle útil..."[132].

Las condiciones de responsabilidad (b) y (c) no excluyen la posibilidad de que un hablante no crea realmente en las proposiciones expresadas. Alguien puede intentar convencer a un oyente sabiendo que este sí acepta esas proposiciones: "Esta manera de proceder no surge necesariamente del deseo del hablante de lograr, a toda costa, el efecto de que la audiencia adhiera a su perspectiva. Puede surgir también de un genuino interés por saber exactamente cuáles son las consecuencias de proponer ciertos argumentos", y agregan en nota al pie: "En el primer caso el objetivo del hablante es retórico, en el sentido de la nueva retórica, en el segundo, es dialéctico, en el sentido de la nueva dialéctica (Cf. Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1958.

130. Ibíd., p. 51, nota 24.
131. Ibíd., p. 53; cf. nota 27.
132. Ibíd., pp. 52 - 53.

Barth & Krabbe, 1982)..."[133]. Vemos pues que para los autores la nueva retórica está centrada en la búsqueda de la persuasión a toda costa, mientras que la dialéctica incluye lo que Aristóteles llamó el razonamiento erístico o examinativo.

El modelo pragma-dialéctico plantea cuatro etapas dialécticas en el proceso de resolver una diferencia de opinión, es decir, etapas de la discusión crítica: 1. Confrontación; 2. Apertura; 3. Argumentación/ contra-argumentación; y 4. Clausura o cierre[134].

1. En la etapa de *confrontación* se establece que existe una disputa. Una parte, llamada proponente, expone un punto de vista y otra parte, llamada oponente, pone en duda el punto de vista propuesto.

2. En la etapa de *apertura* se toma la decisión de intentar resolver la disputa por medio de una argumentación reglamentada. Se definen los roles de proponente (o protagonista) y oponente (o antagonista), estableciéndose además las reglas para la discusión, para luego dar inicio al debate que procura resolver de una manera razonada la divergencia existente entre las partes.

3. En la etapa de *argumentación* el protagonista defiende su punto de vista y el antagonista, si tiene dudas, le pide más argumentación. Las partes intercambian argumentos y contra-argumentos, dando razones y justificaciones que apoyan la posición expuesta o intentan refutarla. En una disputa no-mixta sólo hay un protagonista que argumenta, en una mixta hay más de un argumentador.

4. En la etapa de *clausura* se establece si la disputa ha sido resuelta, toda vez que, o el punto de vista, o la duda sobre él, ha sido retirado (a).

Tomando como referencia la clasificación estándar de los actos de habla elaborada por J. Searle en 1979[135], la pragma-dialéctica determina el rol de los diferentes tipos de actos de habla en cada una de las etapas de la resolución de una disputa:

133. Ibíd., p. 53 y nota 26.

134. Los autores consideran que estas etapas de la discusión son equivalentes, aunque con un criterio de clasificación diferente, a las fases de la retórica clásica: *exordium, narratio, argumentatio* y *peroratio*.

135. J. R. Searle (1995): "*Una taxonomía de los actos de ilocucionarios*", traducido al español por M. Valdés Villanueva, incluido en su antología: *La búsqueda del significado*. Tecnos, 1995. pp. 449 - 476.

Cuadro 10.2. Función de los actos de habla en las etapas del debate crítico.

Etapa	Tipo de acto de habla y su rol en el debate[136]
	ASEVERATIVOS
I.	- Expresar un punto de vista
II.	- Presentar un argumento
III.	- Sostener o rechazar un punto de vista
IV.	- Establecer el resultado
	CONMISIVOS
I.	- Aceptar o no-aceptar, sostener la no aceptación de un punto de vista.
II.	- Aceptar el desafío de defender un punto de vista.
II.	- Decidir iniciar una discusión; acordar las premisas y las reglas de la discusión.
III.	- Aceptar o rechazar una argumentación.
IV.	- Aceptar o rechazar un punto de vista.
	DIRECTIVOS
II.	- Retar a defender un punto de vista.
III.	- Pedir una argumentación.
I-IV	- Pedir un declarativo de uso.
	DECLARATIVOS DE USO*
I-IV	- Definir, especificar, ampliar, etc.

* En la teoría estándar de los actos de habla los declarativos (como abrir una sesión, declarar a una pareja marido y mujer o despedir a un empleado), son actos que se realizan, generalmente, en contextos más o menos institucionalizados (procesos legales, asambleas, ceremonias religiosas), y en los cuales está claro qué persona posee la autoridad para realizar exitosamente el respectivo acto de habla declarativo. Para los pragma-dialécticos "Una excepción importante la constituyen los *declarativos de uso*, como las explicaciones, aclaraciones, amplificaciones y definiciones", cuyo propósito es

136. Tomado de: F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (2004). Op. cit., p. 67.

"facilitar o incrementar la comprensión del oyente respecto de otros actos de habla, indicándole cómo deben ser interpretados. Para la realización de un acto de habla declarativo de uso no se requiere una autoridad especial"[137].

Por otro lado, los declarativos que no son de uso no hacen ninguna contribución directa a la resolución de una disputa, no tienen una función en la discusión crítica. Por el contrario, los declarativos de uso pueden ser útiles en todas las etapas de la discusión:

> En la etapa de confrontación (I) pueden desenmascarar disputas verbales espurias; en la etapa de apertura (II), pueden clarificar confusiones acerca de los puntos de partida o acerca de las reglas de la discusión; en la etapa de argumentación (III), pueden evitar una aceptación o un rechazo prematuras, y en la etapa de clausura (IV) pueden evitar una resolución ambigua. Por lo tanto, las peticiones de proporcionar declarativos de uso, tales como especificaciones y amplificaciones, también pueden cumplir un rol muy útil en una discusión crítica[138].

El modelo de análisis pragma-dialéctico igualmente hace uso de los actos de habla implícitos e indirectos. "En la práctica, todos los actos de habla que son cruciales para una discusión crítica pueden ser realizados indirectamente por medio de actos de habla que, a primera vista, no expresan su función primaria"[139].

Aunque no todo acto de habla asertivo es parte de una argumentación, este modelo recomienda interpretarlo como argumentativo. Así, los actos de habla asertivos implícitos (y los actos de habla implícitos que a primera vista parecen ser compromisorios, directivos, expresivos o declarativos), aunque cumplan otra función comunicacional, deben ser interpretados como parte de la argumentación. A este procedimiento lo denominan "estrategia de *interpretación máximamente argumentativa*"[140].

La pragma-dialéctica combina su análisis de los *actos de habla indirectos* (Searle, 1979) con la introducción de las "reglas de la comunicación que los hablantes y los oyentes normalmente observan", es decir, las "máximas conversacionales" de P. Grice (1975)[141]. En la pragma-dialéctica estas últimas son presentadas así:

Principio de la Comunicación (equivalente al "Principio Cooperativo" de Grice):

137. Van Eemeren & Grootendorst (2002). Op. cit., p. 60.

138. Ibíd., pp. 60 - 61.

139. Ibíd., p. 69.

140. Ibíd., p. 70.

141. Paul Grice: "*Lógica y conversación*" (1975). En: M. Valdés Villanueva, *La búsqueda del significado*. Op. cit. pp. 511 - 530. Trad. de J. J. Acero.

Sé claro, honesto y eficaz y ve directo al punto.

1a. regla: *No realices ningún acto de habla incomprensible.*

2a. regla: *No realices ningún acto de habla insincero.*

3a. regla: *No realices ningún acto de habla superfluo.*

4a. regla: *No realices ningún acto de habla inútil.*

5a. regla: *No realices ningún acto de habla que no se conecte apropiadamente con los actos de habla precedentes*[142].

El óptimo pragmático y el mínimo lógico

En el análisis de las premisas implícitas en el discurso argumentativo, la pragma-dialéctica propone establecer el "nivel pragmático" y el "nivel lógico" de la argumentación: "En el nivel pragmático, el análisis se dirige a la reconstrucción del acto de habla complejo realizado al presentar la argumentación; en el nivel lógico, a la reconstrucción del razonamiento que subyace a la argumentación. En la práctica, el análisis lógico se pone al servicio del análisis pragmático"[143].

Este análisis nos da luces sobre el papel que el modelo pragma-dialéctico le asigna a la lógica formal. En primer lugar, se considera que el análisis lógico es indispensable cuando en la argumentación hay partes de los argumentos (premisas o conclusión) que están implícitas. En este caso se propone partir de lo explícito para identificar lo que se ha dejado implícito y así reconstruir el argumento "de manera que llegue a ser lógicamente válido". Y aquí los pragma-dialécticos introducen una observación (en nota al pie de página) que me parece interesante:

> Aunque en este punto se requiere algún compromiso con un criterio de validez claro, esto no significa necesariamente que adoptemos un compromiso dogmático con el deductivismo. En este punto, no queremos tomar una posición específica y definitiva sobre qué tipo de validez lógica debe preferirse.
>
> Por un propósito de simplicidad, en la presente exposición de las premisas implícitas nos restringiremos al uso de los instrumentos, bien conocidos y disponibles, de la lógica proposicional y de la lógica de predicados de primer orden. Esto no significa automáticamente que estemos de acuerdo con la concepción de Rescher de que "una inferencia inductiva" es "*una inferencia que aspira a ser deductiva, pero que falla en su intento*" (1980, p. 10).

142. Van Eemeren & Grootendorst (2002). Op. cit., pp. 71 - 72.

143. Ibíd., p. 81.

Para una discusión de algunas supuestas desventajas del deductivismo dogmático, véase Govier (1987)[144].

En primer lugar, no es claro a qué se refieren los autores con "deductivismo dogmático". Al parecer, se refieren a la tesis de que sólo son válidas las inferencias lógicas obtenidas deductivamente. Desafortunadamente, la lógica formal contemporánea sería toda "deductivista dogmática", pues se centra en estudiar los sistemas deductivos; y esto incluye a las versiones actuales de las lógicas de proposiciones y de predicados. No parece haber otro criterio de validez lógica que sea claro. Otro problema es que se considere que sólo son aceptables los argumentos lógica y deductivamente válidos *en la argumentación en el lenguaje cotidiano*. Pero este ya es el viejo error del logicismo, denunciado y descartado por Perelman y Toulmin, entre otros teóricos de la argumentación. Lo que me parece claro es que no es posible usar las herramientas de la lógica formal (de proposiciones, de predicados, etc.) sin adoptar un criterio deductivo de validez lógica.

Retomo la exposición de los pragma-dialécticos. Aplicando las reglas de la comunicación, un hablante sincero, que considera que su argumentación no es inútil, supone unos criterios de aceptabilidad que también atribuye a sus oyentes. Entre tales criterios está el de validez lógica. Cuando la interpretación literal de un argumento produce un argumento inválido (por incompleto, debido a que algo se ha dejado implícito), pareciera que el hablante hubiese violado la regla 4 al hacer un acto de habla inútil; y también podría aparecer como insincero, violando la regla 2. Pero, dado que "el discurso argumentativo se debe analizar partiendo de la base de que el hablante observa el principio de la comunicación y que, en principio, desea respetar todas las reglas de la comunicación", entonces "el analista debe examinar si es posible complementar el argumento inválido de manera que llegue a ser válido".[145] Nótese que los autores no hacen ninguna referencia explícita a la posibilidad de que el argumento a analizar resulte, después del análisis, como indefendible lógicamente, es decir no-válido.

Interpretando las premisas implícitas como un tipo especial de actos de habla indirectos, se encuentra que es necesario distinguir entre una reconstrucción de lo implícito que restablece la validez lógica (obtención del "mínimo lógico") y una reconstrucción que establece la premisa implícita pragmáticamente apropiada para cumplir con todas las reglas. Esto es así porque la validez lógica no basta para los fines pragmáticos:

"El ***mínimo lógico*** es la premisa que consiste en una oración 'si..., en-

144. Ibíd., p. 81, nota 50. Las referencias son a N. Rescher (1980) *Induction. An Essay on the justification of inductive reasoning*. Oxford, Blackwell. Y a T. Govier (1987) *Problems in argument analysis and evaluation*. Dordrecht, Foris-Berlin.

145. Ibíd., pp. 82 - 83.

tonces...', cuyo antecedente es la premisa explícita y cuyo consecuente es la conclusión del argumento explícito. El argumento válido que resulta de esta adición tiene la forma de un *modus ponens*"[146].

Si, por ejemplo, se cuenta con la premisa "Ángela es una verdadera mujer" y la conclusión: "Por lo tanto, Ángela es curiosa", se obtiene el mínimo lógico agregando la premisa: "Si Ángela es una verdadera mujer, entonces es curiosa."

Ahora bien, el mínimo lógico no aporta nada nuevo y, por tanto, puede ser calificado de superfluo, y viola la regla 3 de la comunicación.

"El ***óptimo pragmático*** es la premisa que vuelve válido el argumento, evitando al mismo tiempo una violación de la regla 3 y de cualquier otra regla de la comunicación"[147].

Normalmente, el óptimo pragmático se obtiene generalizando el mínimo lógico, "haciéndolo tan informativo como sea posible sin adscribirle al hablante compromisos no garantizados y formulándolo de una manera coloquial que calce bien con el resto del discurso argumentativo". En el ejemplo anterior se obtiene el óptimo pragmático añadiendo la premisa "Las verdaderas mujeres son curiosas".

Nótese que el argumento que incluye el mínimo lógico tiene una estructura que puede ser expresada en una fórmula de lógica proposicional de la forma: $[P \wedge (P \rightarrow Q)] \rightarrow Q$; mientras que el argumento que reconstruye el óptimo pragmático sólo puede ser expresado correctamente mediante una fórmula de lógica de predicados, del tipo: $\{\forall_A \wedge \forall_x [\forall_x \rightarrow C_x]\} \rightarrow C_A$.

El procedimiento que debe seguir el analista para determinar el óptimo pragmático es el siguiente:

> 1. Determinar cuál es la argumentación en la que se ha dejado una premisa implícita.
> 2. Determinar cuán bien definido es el contexto en el cual tiene lugar la argumentación.
> 3. Determinar qué premisas agregadas podrían validar el argumento que subyace a la argumentación.
> 4. Determinar cuáles de estas premisas, al ser agregadas, pueden ser consideradas como formando parte de los compromisos del hablante, dado el contexto.
> 5. Determinar cuál de las premisas agregadas a las que está comprometido el hablante es la más informativa en el contexto dado[148].

Por otro lado, para el análisis de las premisas implícitas, los pragmadialécticos reconocen la utilidad de otras herramientas de la lógica clásica

146. Ibíd., p. 84.
147. Ibíd., p. 85.
148. Ibíd., p. 87.

y de la lógica formal, además de las mencionadas: la lógica clásica del silogismo, las reglas del *modus ponens* y del *modus tollens*, y la regla de doble negación[149].

No nos detendremos en la presentación de otro elemento técnico del análisis pragma-dialéctico: la clasificación de las estructuras de argumentación complejas ("argumentación múltiple", "argumentación compuesta coordinada", "argumentación compuesta subordinada")[150] y pasaremos en seguida a un tema que importa para nuestra indagación: la continuación del análisis en la evaluación del discurso argumentativo.

Una visión general del análisis de los aspectos del discurso argumentativo que son relevantes para resolver una diferencia de opinión incluye los siguientes componentes:

"1. determinar cuáles son los puntos que están en discusión,
2. reconocer las posiciones que adoptan las partes,
3. identificar los argumentos explícitos e implícitos, y
4. analizar la estructura de la argumentación"[151].

Para este último punto, la pragma-dialéctica propone una clasificación de los *esquemas de argumentación* en tres categorías:

I. - Argumentación sintomática (relación de concomitancia)
II. - Argumentación analógica
III. - Argumentación instrumental (relación de causalidad)

Antes de ampliar estas categorías, conviene tomar nota de algunas observaciones de los pragma-dialécticos sobre el modo como deben enfrentarse las contradicciones lógicas (y las inconsistencias pragmáticas, o de otro tipo) en la evaluación de las argumentaciones:

> Al evaluar los diversos argumentos que se presentan en el discurso, debe determinarse primero si el discurso argumentativo contiene alguna inconsistencia. Si hay algo que puede ser tomado, al mismo tiempo, tanto de una manera como de otra, ¿qué puede esperarse que creamos? Las contradicciones lógicas y las inconsistencias pragmáticas y de otro tipo debilitan más o menos seriamente la fuerza del discurso argumentativo[152].

El concepto de "inconsistencia" es aquí suficientemente amplio como

149. Ver: Ibíd., pp. 88 - 93.
150. Ver: Ibíd., cap. VII, "*Las estructuras de argumentación complejas*", pp. 95 - 110.
151. Ibíd., p. 113.
152. Ibíd., p. 115.

para abarcar tanto las contradicciones lógicas, como las inconsistencias pragmáticas, y las ambigüedades en general. Siendo así, abarca tanto al campo de la lógica formal como al de la retórica y la argumentación en general. Se reconoce que cualquiera de ellas puede debilitar la fuerza del discurso, de forma diferenciada.

Los pragma-dialécticos apoyan su argumentación en una cita de Frits Staal:

> Si alguien quiere sostener que las proposiciones "*Estoy en Montparnasse*" y "*No estoy en Montparnasse*" pueden ser verdaderas al mismo tiempo, no está siendo racional. Es fácil decir que uno rechaza la camisa de fuerza de la lógica, que sin lógica la vida es más libre, más cálida y más vital, pero, de hecho, se está diciendo algo que no tiene sentido. Desde Aristóteles y los lógicos de la India, la gente ha tomado la perspectiva de que las proposiciones como ésa deberían evitarse. Ningún ser humano racional pretendería afirmar que los enunciados "*El teléfono está allá*" y "*El teléfono no está allá*" pueden ser ambas verdaderas al mismo tiempo. Ningún ser humano racional lo haría; sólo algunos filósofos insisten en que es así.[153]

Este párrafo merecería amplios comentarios. Los autores dicen que aquí Staal "enfatiza con gran fuerza" la importancia de evitar las contradicciones. Pero no es sólo que enfatice fuertemente, sino que, además, convierte al principio lógico de no-contradicción en un criterio universal de racionalidad. Los desarrollos de las lógicas (mal) llamadas no-clásicas (polivalentes, modales, deónticas, temporales, etc.) y, sobre todo, los análisis del uso del lenguaje realizados desde la teoría de los actos de habla y del discurso, por las teorías de la argumentación, relativizan (por lo menos) el carácter universal del criterio lógico de consistencia.

En nota al pie, los autores reconocen que "en el discurso cotidiano muchas veces resulta difícil identificar las contradicciones. También es difícil a veces decidir si realmente hay una contradicción o alguna otra clase de inconsistencia". Y reconocen que

> Tal como Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958) han señalado, las contradicciones no tienen que ser retóricamente inaceptables: en los argumentos "cuasilógicos" las contradicciones aparentes pueden ser métodos efectivos de persuasión. Tampoco desde un punto de vista pragma-dialéctico es necesario que sean automáticamente inaceptables: podría quedar claro, por ejemplo, a partir del contexto en que ocurre, que la misma expresión está siendo usada con dos significados diferentes ("(Físicamente) estoy en Nueva York"/ "(Espiritualmente) estoy en Montparnasse")"[154].

153. F. Staal en *Vrij Nederland*, 1984; citado en Van Eemeren-Grootendorst (2002). Op. cit., p. 115.

154. Van Eemeren-Grootendorst (2002). Op. cit., p. 115, nota 59.

En este reconocimiento queda claro que el mero criterio de consistencia lógica (que en principio es independiente del contexto) es insuficiente al momento de evaluar las inconsistencias en el uso del lenguaje cotidiano. No se desconoce el peso del criterio lógico, pero se lo completa con criterios pragmáticos pertenecientes a la pragmática del lenguaje (es decir, a la retórica y a la teoría de la argumentación).

De todos modos los pragma-dialécticos consideran que en la evaluación de la calidad de los argumentos, tomados individualmente, se debe determinar "si el razonamiento que está a la base de ellos es lógicamente válido o no y si se apoya en premisas aceptables." Nótese que esto supone tanto un criterio lógico formal (validez) como uno perteneciente a la lógica clásica: la aceptabilidad de las premisas (que suponen un universo lingüístico y epistémico compartido por un auditorio).

En un nivel más pragmático, los pragma-dialécticos admiten que no todo el que argumenta está preocupado por "demostrar cómo la conclusión se deriva lógicamente de las premisas" (lo que no descarta la posibilidad de que alguien evalúe lógicamente esta derivación), e introducen una nota aclaratoria al pie de la página: "Al igual que Harman (1986), que identificó los principios del razonamiento con principios que permiten revisar las propias creencias e intenciones, nosotros tampoco equiparamos simplemente los principios del razonamiento con los principios de la lógica."[155]

De todos modos, agregan los autores, "el paso de los argumentos hacia el punto de vista debe ser de tal tipo que la aceptabilidad de las premisas se transfiera a la conclusión". Y, una vez más en nota al pie, hacen esta sorprendente aclaración:

> La lógica no tiene mucho que ofrecer en este punto. A pesar de las importantes diferencias (...) parece existir unanimidad entre ellos [los lógicos] en pensar que su preocupación por la validez es acerca de las relaciones formales más que de las relaciones sustanciales entre las premisas y las conclusiones, acerca de los aspectos sintáctico-semánticos más que los pragmáticos, acerca del razonamiento aislado más que en un contexto, de las implicaciones más que de las inferencias y –lo que es más importante para nosotros en esta coyuntura– de la transmisión de la verdad más que de la aceptación[156].

Es claro que en la argumentación se trata de "transferir la aceptabilidad de las premisas a la conclusión" y de "lograr el efecto interactivo de que el oyente acepte un punto de vista", para lo cual "el hablante intenta presentar su argumento de una manera tal que logre convencer al oyente", y, dicho siguiendo la analogía toulminiana, el hablante le comunica al oyente "que

155. Ibíd., p. 115, nota 60. La referencia es a Harman, G.: *Change in view. Principles of reasoning.* Cambridge, MA: MIT. 1986.

156. Ibíd., pp. 115 - 116, nota 61.

conoce el camino que conduce desde lo ya aceptado hasta el punto de vista (propuesto)". Lo que no queda claro es cuál es el papel de la lógica en este proceso, pues los autores empiezan por reconocer su papel en la evaluación de los argumentos, pero en seguida enfatizan su irrelevancia.

Dejo aquí la reseña de estas observaciones sobre el papel de la lógica y retomo la presentación de la tipología de los *esquemas argumentativos*, es decir de las "maneras más o menos convencionalizadas de representar la relación entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista"[157].

I. Argumentación sintomática (relación de concomitancia). En este tipo de argumentación:

> (...) el hablante trata de convencer a su interlocutor mostrando que algo es *sintomático* de alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en el que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo comprender que existe una relación de *concomitancia* entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista. La argumentación es presentada como si fuera una expresión, un fenómeno, un signo o algún otro síntoma de lo que se afirma en el punto de vista[158].

II. Argumentación analógica. En este tipo de argumentación:

> (...) el hablante trata de convencer a su interlocutor señalando que algo es *similar* a alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en el que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo que se comprenda que existe una relación de *analogía* entre lo que es afirmado en el argumento y lo que es afirmado en el punto de vista. La argumentación se presenta como si existiera un parecido, una concordancia, una semejanza, un paralelo, una correspondencia o algún otro tipo de similitud entre lo que afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista[159].

III. Argumentación instrumental (relación de causalidad). En este tipo de argumentación:

> (...) el hablante trata de convencer a su interlocutor señalando que algo es un *instrumento* para lograr alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está ba-

157. Ibíd., p. 116. Los autores anotan que el concepto de 'esquema argumentativo' también ha sido usado por autores como Hasting (1962), Windes & Hastings (1969) y Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958).
158. Ibíd., p. 116.
159. Ibíd., p. 117.

> sado en un esquema argumentativo en el que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo que se comprenda que existe una relación de *causalidad* entre el argumento y el punto de vista. La argumentación se presenta como si lo que se afirma en la argumentación fuera un medio, un camino, un instrumento o algún otro tipo de factor causal para el logro del punto de vista, o viceversa[160].

Los autores reconocen la existencia de "muchas subcategorías de esquemas argumentativos". Estos "(sub)tipos" de argumentación se ubican dentro de las tres categorías mencionadas, así:

I'. Basados en la relación de "concomitancia" (tipo sintomático):
- Los argumentos que presentan algo como una cualidad inherente o como una característica de algo más general.

II'. Basados en la relación de analogía:
- Hacer una comparación.
- Dar un ejemplo.
- Hacer referencia a un modelo.

III'. Basados en una relación de causalidad:
- Argumentos que señalan las consecuencias de un curso de acción.
- Argumentos que presentan algo como un medio para lograr cierto fin.
- Argumentos que enfatizan la nobleza de una meta con el fin de justificar los medios propuestos para lograrla.

A semejanza de las "formas lógicas del argumento" (como el *modus ponens*) "los esquemas argumentativos son marcos de referencia abstractos que pueden tener un número infinito de instancias de substitución". Y aquí introducen los autores una observación que nos da luz sobre la diferencia entre la 'forma lógica' y el 'esquema argumentativo' de un argumento:

> Debido a que (...) todas las instancias de sustitución de un esquema argumentativo pueden ser analizadas lógicamente como involucrando una inferencia del tipo *modus ponens* para conducir de las premisas a la conclusión, las formas lógicas de sus argumentos no proporcionan, por sí mismas, ninguna característica distintiva que permita discriminar entre los diversos esquemas argumentativos. Y, lo que es aún más importante, la simple reconstrucción de la forma lógica del argumento no es de ninguna manera suficiente para lograr una adecuada evaluación de la argumentación[161].

Una "adecuada evaluación de la argumentación" significa una evaluación de la argumentación concreta en un contexto y frente a un auditorio

160. Ibídem.
161 Ídem., p. 117.

determinado. Sobra decir que la forma lógica sólo permite evaluar la validez lógica, lo que no es suficiente para la evaluación general de la validez de una argumentación específica. No es suficiente, pero ¿hasta qué punto podría ser necesaria?

La clasificación pragma-dialéctica de los esquemas argumentativos resulta mucho más simple y general que la elaborada por la Nueva Retórica de Perelman-Olbrechts, y muestra algunas diferencias y coincidencias con esta. Veámoslo haciendo un cuadro sinóptico y comparándolo con la clasificación de Perelman-Olbrechts (Ver antes, Cuadro 5.1):

Cuadro 10.3. Esquemas y sub-esquemas argumentativos en la pragma-dialéctica.

I. Basados en la relación de **"concomitancia" (tipo sintomático):**	**II.** Basados en la relación de **analogía:**	**III.** Basados en una relación de **causalidad:**
Argumentos que presentan algo como una *cualidad inherente*	Hacer una *comparación*	Argumentos que señalan las *consecuencias* de un curso de acción.
Argumentos que presentan algo como una *característica de algo más general.*	Dar un *ejemplo*	Argumentos que presentan algo como un *medio* para lograr cierto *fin.*
	Hacer referencia a un *modelo*	Argumentos que enfatizan la nobleza de una *meta* con el fin de justificar los *medios* propuestos para lograrla.

La categoría III (relación de **causalidad)** de la pragma-dialéctica puede ser asimilada a los argumentos basados en la estructura de lo real, del subgrupo de los nexos de sucesión de la tipología perelmaniana. Los argumentos del tipo II (relación de **analogía**) pueden ser acercados a los argumentos que fundan la estructura de la realidad (el 'ejemplo' pragma-dialéctico equivale a la 'ilustración' perelmaniana); sin embargo, el análisis perelmaniano es más fino, por distinguir analogía y metáfora (analogía condensada), y éstas de los argumentos simples por el caso particular (los argumentos

por el ejemplo, la ilustración y el modelo). La categoría I de los pragma-dialécticos (relación de **"concomitancia"**, tipo **sintomático**) es más difícil de asociar con la tipología perelmaniana. Y esto por una ambigüedad inherente a los términos usados para caracterizarla: la 'concomitancia' puede darse entre muchas cosas, y muchas cosas pueden ser 'sintomáticas' de otras. Cuando se distingue entre argumentos que "presentan algo como una *cualidad inherente*" (de algo) y argumentos que "presentan algo como una *característica de algo más general*", podemos distinguir al menos dos tipos de casos: cuando el 'algo' del que se predica algo es un 'alguien' podemos hablar de argumentos que involucran la relación 'persona-acto' y estamos ante el segundo tipo de los argumentos basados en lo real que plantean relaciones de coexistencia (lo que concuerda con la idea de concomitancia). Pero si el 'algo' está en el lugar de una cosa o un evento, estamos ante el tipo de argumentos cuasi-lógicos que plantean relaciones entre la parte y el todo (algo como una *característica de algo más general*). Por otro lado, la idea de síntoma, referida a hechos y cosas, remite otra vez a la idea perelmaniana de nexos de sucesión. Nótese, además, que los pragma-dialécticos eluden la problemática noción de argumentos cuasi-lógicos[162].

162. Este capítulo es una versión abreviada de un capítulo homónimo de mi tesis de doctorado.

CAPÍTULO 11

TRES MIRADAS SOBRE LAS FALACIAS

En este capítulo se trata de analizar tres enfoques en el estudio de las falacias, enfoques desarrollados por la lógica formal, las teorías de la argumentación de Toulmin y Perelman y la pragma-dialéctica, y que, en general, pueden ser clasificados por su énfasis en los aspectos lógicos, dialécticos o retóricos de la argumentación. Más exactamente, partiendo de un recuento del análisis aristotélico de las falacias o "elencos sofísticos", se procederá después a presentar tres enfoques contemporáneos del análisis de las falacias: 1. lógica formal clásica y contemporánea; 2. las teorías de la argumentación de Chaïm Perelman y S. E. Toulmin; y 3. la teoría pragma-dialéctica de F. H. van Eemeren y R. Grootendorst.

LA CLASIFICACIÓN ARISTOTÉLICA DE LOS "ELENCOS SOFÍSTICOS"

Aristóteles escribió tres textos sobre las falacias: el primero de ellos, las *Refutaciones Sofísticas*, fuertemente influido por los diálogos platónicos; los otros dos están en los *Primeros analíticos* y en la *Retórica.*

Aristóteles entendía por "falacia" (sofisma) un argumento que parece válido, pero que realmente no lo es, y su estudio lo planteó como el de uno de los errores típicos en que incurren los que discuten (por tanto, en el terreno de la dialéctica). Los autores posteriores han hablado de las falacias como errores de lógica (lo que más bien correspondería a lo que Aristóteles llamó 'paralogismo', razonamiento falso que se diferencia del sofisma en que el que lo enuncia no tiene conciencia de su falsedad, sólo ignora los principios de la ciencia en cuestión o de la lógica).

Tal como lo recuerda Hamblin: "En griego no existe una palabra que sea

sinónimo de 'falacia'. Aristóteles escribe sobre la 'sofística deliberada' y no sobre simples errores de razonamiento..."[163].

En las *Refutaciones sofísticas* Aristóteles distingue entre el "razonamiento" ('silogismo') en general, que "parte de unas cuestiones puestas de modo que necesariamente se ha de decir, a través de lo establecido, algo distinto de lo establecido", y la 'refutación' o 'elenco' que es "un razonamiento (silogismo) que conlleva la contradictoria de una conclusión dada" (165a, 1-4). En seguida Aristóteles afirma que hay razonamientos y refutaciones que son sólo aparentes, que parecen genuinos sin serlo (165a, 18). Y considera que es propio de los sofistas valerse de estos argumentos aparentes:

> Y, como para algunos es de más utilidad parecer que son sabios que serlo y no parecerlo (pues la sofística es una sabiduría que parece tal pero no lo es, y el sofista es uno que se lucra por medio de una sabiduría que parece tal pero no lo es), es obvio que necesitan parecer que hacen trabajo de sabios más que hacerlo y no parecerlo. (...) Es necesario, pues, que los que quieran actuar como sofistas busquen el género de argumentos mencionados..." (Ref. Sof., 165a, 19).

Antes de presentar los distintos tipos de "argumentos sofísticos" Aristóteles ha distinguido, en los *Tópicos*, los "*cuatro géneros de argumentos que se presentan en la discusión*", esto es, los argumentos *didácticos, dialécticos, críticos* y *erísticos* (165b, 1). Parte de la definición general de razonamiento o "silogismo".

Para Aristóteles: "Un razonamiento (silogismo) es un discurso (logos) en el que, sentadas ciertas cosas, <u>necesariamente</u>[164] se da a la vez, a través de lo establecido, algo distinto de lo establecido"[165] (100a, 25). Este concepto general de 'razonamiento' (silogismo) se desglosa en cuatro tipos distintos:

> 1. <u>Hay demostración cuando el razonamiento</u> (el silogismo es demostrativo cuando) parte de cosas verdaderas y primordiales, o de cosas cuyo conocimiento se origina a través de cosas primordiales y verdaderas;

163. Hamblin (1970), p. 50.

164. [7] En griego: "symbaínei", "coincidencia necesaria" (M. Candel, *Tratados de lógica* I, p.90, nota 4).

165. [8] "El silogismo es una enunciación en la que, una vez sentadas ciertas proposiciones, se concluye necesariamente una proposición diferente de las proposiciones admitidas, mediante el auxilio de estas mismas proposiciones" (en la versión de Francisco Larroyo). En la versión inglesa: "Reasoning is an argument in which, certain things being laid down, something other than these necessarily comes about though them." (W. A. P.). En su *Introducción a la Lógica Formal*, Alfredo Deaño asume esta como la definición aristotélica del silogismo. Jean. B. Gourinat traduce: "El silogismo es un razonamiento..." y lo compara con la definición que se dará en *Analíticos* I, 24b, 17 (p. 95), (J. B. G.: *"Diálogo y dialéctica en los Tópicos y las Refutaciones sofísticas"*, Centre de Recherches sur la Pensée Antique, Paris, Francia).

> 2. en cambio, es dialéctico el razonamiento (silogismo) construido a partir de cosas plausibles.
> 3. Y un razonamiento erístico[166] es el que parte de cosas que parecen plausibles pero no lo son, y también el que, pareciendo un razonamiento (y no siéndolo) parte de cosas plausibles o de cosas que lo parecen; en efecto, no todo lo que parece plausible lo es realmente.

Así, Aristóteles distingue dos tipos de razonamiento erístico, el razonamiento erístico en sentido estricto (que parte de cosas que parecen plausibles pero no lo son) y el razonamiento erístico que no es un razonamiento (aunque lo parezca)[167], pues no concluye nada[168].

> 4. Además de todos los razonamientos mencionados, están los razonamientos desviados[169], que surgen a partir de las cuestiones concernientes exclusivamente a algunos conocimientos, por ejemplo, en el caso de la geometría y otros conocimientos emparentados con esta.

Aristóteles da como ejemplo de este último caso el hacer 'figuras falsas' ("trazando de forma indebida los semicírculos" o "tirando ciertas líneas como no deberían ser tiradas"), en una demostración geométrica; pues tal proceder no parte de lo verdadero ni de lo probable, sino del falseamiento de los supuestos de una ciencia. (Cuando se constituya la forma analítica de la Lógica, estos razonamientos podrán ser considerados como 'errores lógicos', o faltas a las reglas de la lógica).

Vale la pena comparar la clasificación de los argumentos dada en los *Tópicos*, con la dada en las *Refutaciones Sofísticas* (A), por un lado, y con la que aparecerá luego en la *Retórica* (B). Los Cuadros 11.1 y 11.2 ilustran estas relaciones.

A. Comparación de la lista de los razonamientos (*silogismos*) (*Tópicos* 100a, 25) con la lista de argumentos en el debate (*Refutaciones sof.*, 165b) (Ver Cuadro 11.1).

El Cuadro 11.1 muestra que mientras en los *Tópicos* se distingue a los razonamientos erísticos de los paralogismos, en las *Refutaciones Sofísticas* sólo se habla de los primeros. El Cuadro 11.2 (B) muestra que en la *Retórica* se hablará de "entimemas aparentes" como el equivalente lógico de los razonamientos o silogismos aparentes de la dialéctica (es decir, de los Tópicos y las Refutaciones).

---

166. [9] "silogismo contencioso" (traduce Francisco Larroyo.); "reasoning is contentious..." (W. A. P.). *Eristikós*, literalmente: "hecho para discutir por discutir" (aclara Miguel Candel Sanmartín).

167. [10] "Es sólo una apariencia de silogismo" (F. L.); "it merely seems to reason from..." (W. A. P.)

168. 11. "puesto que parece concluir y realmente no concluye" (F. L.); "... since it appears to reason, but does not really do so" (W. A. P.)

169 . [12] "*paralogismoi*, frecuentemente transcrito sin más como 'paralogismos'" (M. C. S.).

Cuadro 11.1. Esquema lógico de la Retórica (comparada con la Dialéctica).

Tipos de razonamientos (συλλογισμός)	**Tipos de argumentos en el debate** (διαλέγεσθαι λόγων)
Demostrativo	Didácticos (διδασκαλικοὶ) (investigación, ensayo)
Dialéctico	Dialécticos (διαλεκτικοὶ) por *comprobación* (epagogé) por *razonamiento* (silogismo)
	Críticos (πειραστικοὶ), '*examinativos*' o '*ejercitativos*'
Erístico	Erísticos (ἐριστικοὶ), *contenciosos, agonísticos* (165b, 10)
Paralogismo	

Cuadro 11.2. Los argumentos en la dialéctica y la retórica de Aristóteles.

	Razonamientos demostrativos	**Demostraciones aparentes**
Dialéctica	Silogismo	Silogismo aparente (razonamiento erístico)
	Inducción (comprobación)	
Retórica	Entimema	Entimema aparente
	Ejemplo	

Aristóteles aclara que el objetivo de las Refutaciones Sofísticas es el estudio de las argumentaciones erísticas y contenciosas (165b, 10). Precisando aún más el objeto de su reflexión, Aristóteles enuncia los fines hacia los que se orientan los que buscan vencer al otro en la disputa o contienda verbal:

"Estos fines son cinco: la refutación, la falsedad, la paradoja, la incorrección y, el quinto, hacer que el interlocutor parlotee vanamente (...); o bien que cada una de estas cosas sea, no real, sino aparentemente" (165b, 13 - 17).

Así, lo que Aristóteles pretende analizar son los "elencos sofísticos" o "refutaciones aparentes" que usan los sofistas en los debates. Pero el filósofo afirma primero que hay dos modos de refutar: los que "se dan en función de la expresión" y los que se dan "al margen de la expresión" (165b, 24)[170] y aclara en seguida por qué medios se obtiene "la falsa apariencia en función de la expresión", que son seis: "la homonimia, la ambigüedad, la composición, la división, la acentuación y la forma de la expresión" (165b, 26). Esto deja claro que no todo elenco o refutación es sofística o aparente. El estagirita presenta a continuación la primera clasificación de las *refutaciones aparentes* que se dan "en función de la expresión", que luego la tradición llamará las falacias dependientes del lenguaje (*in dictione*), que se diferenciarán de las que son independientes del lenguaje (*extra dictionem*).

Aristóteles distinguirá trece tipos de *refutaciones sofísticas* divididas en los dos grupos mencionados:

<u>A. Refutaciones sofísticas que dependen del lenguaje.</u>
1. Ambigüedad
2. Anfibolia
3. Combinación de palabras
4. División de palabras
5. Acento erróneo
6. La forma de expresión usada

<u>B. Refutaciones sofísticas que no dependen del lenguaje.</u>
1. Accidente
2. El uso de palabras en sentido absoluto o en un cierto respecto
3. Concepción errónea de la refutación
4. Presuponer el punto de partida
5. El consecuente
6. La no-causa como causa
7. Hacer dos preguntas en una.

Y agrega una tercera categoría:
<u>C. Refutación sofística de argumentos válidos inapropiados para el tema en discusión.</u>

170. [13] Sigo la traducción de M. Candel Sanmartín para Gredos, otros autores hablan aquí de "dependientes del lenguaje" o "al margen del lenguaje".

Es necesario tener en cuenta que las tres categorías de refutaciones sofísticas en conjunto son sólo el primero de los cinco tipos de razonamientos contenciosos (erísticos), antes mencionados, en los que pueden incurrir los que disputan dialécticamente. Estos son distinguidos como *cinco posibles propósitos del que pregunta en el debate:*

A. Refutar al oponente; esto es, probar la contradictoria de su tesis.
B. Mostrar que el oponente ha cometido una falacia (falsedad).
C. Llevar al oponente a una paradoja.
D. Hacer que el oponente use una expresión a-gramatical.
E. Reducir al oponente al parloteo; esto es, hacer que se repita a sí mismo.

Por otro lado, Aristóteles sugiere que todas las "pruebas y refutaciones aparentes" pueden ser referidas a la "ignorancia de lo que es la refutación", es decir a la categoría B 3 (Concepción errónea de la refutación o *ignoratio elenchi*).

Para Aristóteles, una 'refutación' o 'elenco' es "un razonamiento que conlleva la contradictoria de una conclusión dada". Ya que en griego no existe una palabra que sea sinónimo de 'falacia', Aristóteles escribe sobre la "sofística deliberada" y no sobre simples errores de razonamiento.

El enfoque dialéctico de Aristóteles es claro en la terminología que usa; él se refiere a "el cuestionamiento" y a "el cuestionador", al "responder" y a "el respondedor".

"En primer lugar hay que considerar a cuántos fines apuntan los que *argumentan como competidores y rivales a muerte.* Estos fines son cinco: la refutación, la falsedad, la paradoja, la incorrección ('solecismo', hacer que el que responde use una expresión a-gramatical en la conclusión) y, el quinto es hacer que el oponente parlotee ('babbling', diga varias veces lo mismo), o producir la apariencia de cada una de estas cosas sin la realidad" (*Ref. Sof.* 165b, 12).

En lo posible, el oponente en el debate deberá ser plenamente refutado; pero si esto no es posible, se podrá acusar al oponente de una falsedad (relevante o irrelevante); o llevarlo a la paradoja; o reducirlo al solecismo o al parloteo; o, si nada de esto se puede conseguir por medios lícitos, se le deberá llevar a la falta, produciendo la apariencia sin la realidad.

Para ubicarnos en el contexto histórico, hay que recordar que Aristóteles escribió los *Tópicos* y las *Refutaciones Sofísticas* cuando era un joven estudiante y aprendiz de profesor en la Academia de Platón; es decir, antes de dedicarse al desarrollo de la lógica formal (por tanto, antes de que ésta fuera inventada). En esta perspectiva histórica el texto debe ser visto como una lógica en construcción.

Aristóteles escribió tres textos sobre las falacias: el primero de ellos, las *Refutaciones Sofísticas*, está fuertemente influido por los diálogos platóni-

cos; los otros dos están en los *Primeros Analíticos* y en la *Retórica.*

Es importante recordar el contexto dialéctico en el que se desarrolla el pensamiento de Aristóteles, y en general el pensamiento clásico griego. En este contexto hay una repartición de papeles entre el que pregunta o refuta y el que responde o defiende. El que responde se compromete a defender una tesis general sobre algún tema, y a responder a las preguntas. Estas deben ser claras y directas –de hecho, del tipo conocido como 'preguntas dirigidas'–; si las preguntas no son claras y directas, el respondedor puede objetarlas e insistir en que sean clarificadas o reformuladas; se espera que el respondedor dé su propia opinión, independiente de las opiniones del que pregunta o de otros. Sólo en el caso en que él incurra en una contradicción, él debe cambiar una u otra de sus opiniones en contradicción para escapar de ella. Se espera que él tenga una opinión para responder a cada pregunta bien formulada; pero, si debe profesar simple ignorancia o carencia de opinión sobre algún asunto, será de competencia del preguntador el formular más preguntas que lleven a alguna respuesta sobre el asunto. Cada tema debe ser desarrollado hasta el final: cuestionador y respondedor no pueden simplemente acordar que difieren.

El diálogo termina cuando el que pregunta ha refutado al que responde o cuando queda claro que no puede hacerlo. Los testigos o auditorio conocen esas reglas y están habilitados para intervenir reforzándolas, si es del caso, y para ser los jueces últimos.

Cerca de tres cuartas partes de los *Tópicos* de Aristóteles consisten en reglas de argumentación que pueden ser reconstruidas como un tanteo (a ciegas) hacia una teoría formal de la inferencia. Un *tópico* es una forma de argumento: en latín esto derivó en *locus* o *locus communis.* Aristóteles distinguió los tópicos 'especiales' y los 'comunes'.

El libro VIII de los *Tópicos* se ocupa explícitamente del tema de los razonamientos 'contenciosos' (erísticos). El texto está dividido en dos partes: la primera (llamada 'invención' en la tradición medieval) describe el modo como surgen diversas "refutaciones sofísticas"; la segunda (llamada 'juicio' o 'juzgamiento' en la vulgata medieval) discute su solución y el modo de evitarlas. En cada una de las dos partes se enumeran las mismas trece refutaciones sofísticas ya mencionadas.

Cotejemos esta lista aristotélica (y sus posibles variaciones en los Analíticos y en la Retórica) con la lista de las falacias tradicionalmente consideradas en los manuales de Lógica (la "versión estándar" según Hamblin) (Ver Cuadro 11.3).

En el libro II de los *Primeros Analíticos*, después de plantear las reglas para la validez de los silogismos, Aristóteles retoma las que llama "pruebas defectuosas":

"Postular y tomar lo del principio consiste, por considerarlo en su género, en *no demostrar* lo que se plantea..." (An. Pr. 64b, 28).

Cuadro 11.3. Lista de Aristóteles (primera columna) y lista tradicional (segunda columna).

A. Refutaciones sofísticas que dependen del lenguaje.	A'. Falacias que dependen del lenguaje:
1. Ambigüedad 2. Anfibolia 3. Combinación de palabras 4. División de palabras 5. Acento erróneo 6. La forma de expresión usada	1. Falacia del equívoco 2. Falacia de anfibología 3. Falacias de composición y división 4. Falacia de acento 5. Falacia de la figura del discurso.
B. Refutaciones sofísticas que no dependen del lenguaje. 1. Accidente 2. El uso de palabras en sentido absoluto o en un cierto respecto 3. Concepción errónea de la refutación 4. Presuponer el punto de partida 5. El consecuente 6. La no-causa como causa 7. Hacer dos preguntas en una	B'. Falacias no dependientes del lenguaje: 1. Falacia de accidente 2. Falacia del 'secundum quid' 3. Falacia de la 'ignoratio elenchi' (concepción errónea de la refutación) 4. Falacia de la petición de principio (*petitio principii*– begging the question) 5. Falacia de afirmar el consecuente 6. Falacia de la causa falsa 7. La falacia de la pregunta compleja (many questions)
C. Refutación sofística de argumentos válidos inapropiados para el tema en discusión.	8. Falacia 'ad hominem' 9. Falacia 'ad verecundiam' 10. Falacia 'ad misericordiam' 11. Falacia 'ad ignorantiam' 12. Falacias 'ad baculum', 'ad populum', 'ad odium', etc. 13. Silogismos formalmente inválidos 14. Falacias del método científico.

Inmediatamente, Aristóteles da ejemplos de otros modos en los que puede ocurrir la falla en la demostración:

> Un hombre puede no haber razonado silogísticamente en ningún sentido, o puede haber argumentado a partir de premisas que son menos conocidas o igualmente desconocidas, o puede establecer el antecedente por medio de sus consecuencias, pues la demostración procede desde lo que es más cierto y anterior.

Aunque aquí hay algún eco de las refutaciones sofísticas independientes del lenguaje, planteadas en el primer libro (la petición de principio, la errónea concepción de la refutación, el consecuente, la no-causa), no hay sin embargo ninguna mención de preguntas y respuestas, refutación, razonamientos contenciosos, o sofistas. La petición de principio y la no-causa son interpretadas de un modo completamente formal, independiente del intercambio dialéctico

El siguiente capítulo nos da las ideas de Aristóteles sobre la aplicación de la silogística a la dialéctica. Aquí él retorna al lenguaje de los *Tópicos*, pero hace nuevos apuntes:

> Para evitar caer en un razonamiento en contra nuestra (*catasilogismo*), debemos cuidarnos, cuando alguien nos pide admitir la razón sin las conclusiones, de no concederle el mismo término dos veces en sus premisas, puesto que sabemos que no se puede formar un silogismo sin el término medio, y que el término que se plantea (o enuncia) más de una vez es el término medio. (*Analíticos* I. 66a, 25).

Cuando estamos cuestionando, más que respondiendo, dice Aristóteles, debemos ocultar la dirección del argumento, ocultando la conexión entre las premisas. Una consecuencia de la teoría del silogismo es, incluso, que un respondedor puede evitar ser refutado si él sólo concede proposiciones negativas, o sólo proposiciones no-universales.

En los *Analíticos Primeros* no aparecen los sofismas del primer grupo, los que dependen del lenguaje, pues serían problemáticos para un trabajo formal, en el que la designación de las formas proposicionales de una manera no ambigua es un punto básico.

A pesar de los intentos de Aristóteles por analizar algunos sofismas desde una perspectiva más formal, en los *Analíticos*, esto no permite afirmar que el autor haya renunciado a su enfoque dialéctico. Este enfoque es perceptible incluso en el tratamiento de los sofismas en la Retórica, como sugerimos en el cuadro comparativo de los argumentos de la dialéctica y la retórica aristotélicas.

Aristóteles concibe la *Retórica* como una contraparte (antistrofa) de la Dialéctica, relacionada principalmente con la presentación persuasiva de los argumentos. Persuasión que él no ve como aislada u opuesta a la demostración:

"... el estudio de la retórica, en sentido estricto, se refiere a las pruebas por persuasión. La persuasión es claramente una especie de demostración, puesto que estamos máximamente persuadidos cuando consideramos que algo ha sido demostrado". (1355a, 4)

De hecho, la Retórica aristotélica sigue estrechamente el modelo dialéctico:

> En lo que respecta a la persuasión lograda por prueba ('demostración') y a la prueba aparente: también en la dialéctica hay inducción, por un lado, y silogismo o silogismo aparente, por el otro, como en la retórica. El ejemplo es una inducción, el entimema es un silogismo, y el entimema aparente es un silogismo aparente. Llamo entimema al silogismo retórico, y ejemplo a la inducción retórica. (1365a, 35).

En la Retórica se nombran nueve "tópicos que forman entimemas espurios" (que es el nuevo nombre para las falacias):

[1] Los que surgen de las palabras empleadas: (1401a, 1-24?)
(a) compactar la redacción para dar la impresión de una conclusión válida.
(b) usar palabras similares para cosas diferentes.
[2] Afirmar del todo lo que es verdad de las partes, o viceversa. (1401a, 25?).
[3] Usar un lenguaje indignante (1401b, 4?).
[4] Usar un 'signo', o un simple caso, como cierto o evidente. (1401b, 9).
[5] Presentar lo accidental como esencial (1401b, 15).
[6] Argumentar desde el consecuente (1401b, 20).
[7] Presentar como causas, cosas que no son causas (1401b, 30).
[8] Omitir el cuándo y el cómo (tiempo y circunstancias) (1401b, 35).
[9] Confundir un absoluto (universal) con un particular (1402a, 4).

Las falacias desde la perspectiva de la lógica formal contemporánea

En los manuales de lógica encontramos errores lógicos 'típicos' que se pueden clasificar en dos grupos: 1) los errores en la construcción de silogismos categóricos, y b) los errores en la construcción de silogismos hipotéticos y disyuntivos.

a) Son 'falacias' del silogismo categórico típico: 1. La falacia del cuarto término, la falacia del término medio no distribuido, las falacias de la distribución, llamadas del 'ilícito mayor' y del 'ilícito menor', la falacia de las dos premisas negativas, la falacia de sacar una conclusión positiva de premisas negativas y la falacia de sacar una conclusión particular de dos premisas universales. (Nótese que algunas de estas falacias surgen del tratamiento booleano de la lógica de clases, y por tanto, no se planteaban a la lógica antigua; lo que explica que el número de silogismos válidos en la lógica actual sea menor que en la antigua)[171].

b) Se llama falacias a las violaciones típicas de las reglas del *modus ponens* y del *modus tollens*, llamadas respectivamente, falacia de afirmar el

171. Copi, I. M. y Cohen C. (1999). *Introducción a la lógica*. Limusa, México, 1999. pp. 262 - 269.

consecuente $\{[(p \to q) \wedge q] \to p\}$, y falacia de negar el antecedente $\{[(p \to q) \wedge \neg p] \to \neg q\}$. Por otro lado, se considera falaz (inválido) un argumento mixto que, teniendo una premisa disyuntiva continúe afirmando una de las proposiciones disjuntas y concluya con la negación de la otra $\{[(p \vee q) \wedge \neg p] \to q\}$, (en vez de afirmar una y concluir la negación de la otra)[172].

En el capítulo 6 de su libro *Fallacies*, Hamblin se pregunta cuánto puede lograrse, dentro del marco de la lógica formal existente, para aclarar el tema de las falacias. Para responder a ello parte de señalar siete características de la Lógica que, dice, no han cambiado desde Aristóteles:

1. Se concibe que la lógica tiene reglas expresables en *esquemas*, que incluyen variables, cuyas propiedades lógicas son independientes de aquello que sustituyen.
2. La Lógica produce verdades, o reglas, que son comunes a todas las demás disciplinas, y por tanto, de un nivel diferente (más alto o más bajo) al de esas otras disciplinas.
3. La unidad lógica es la *proposición*, cuya principal propiedad lógica es su *valor de verdad* (verdad o falsedad), por tanto ella está asociada con los conceptos de negación, contradicción y "tercero excluido".
4. Hay una preocupación básica por las reglas de deducción (o de inferencia, o de implicación), concebida como el paso *desde* una o más premisas *hacia* una conclusión; deducción esencialmente reflexiva, no-simétrica, y transitiva.
5. La *prueba* es concebida como un tipo de deducción, desmontable, no acumulativa.
6. En general, la teoría es exclusiva en el sentido en que a los procesos de razonamiento de otros tipos –inductivo, extrínseco, emotivo– se les otorga un nivel más bajo.
7. La teoría es impersonal y libre de contexto[173].

Afirma Hamblin que nadie ha construido un sistema formal en el cual se puedan representar los argumentos que entrañan equívocos, y, aunque el propósito mismo de los sistemas formales es el de ser no ambiguos, no está claro que no pueda aprenderse algo de un sistema que contenga ambigüedades sistemáticas[174].

Hamblin constata que este problema fue planteado inicialmente al inicio de la Edad Media. La primera mención de las falacias formales aparece en los escritos de Cassiodorus, contemporáneo de Boecio en el siglo sexto, cuyo breve capítulo sobre los "paralogismos" es un estudio de los modos en

172. Íbid., p. 304.
173. Hamblin, 1970, pp. 191 - 192.
174. Íbid., pp. 192 - 193.

los que se pueden contravenir las reglas aristotélicas de los silogismos; pero no incluye ningún estudio de otras falacias y no da ningún criterio de diferenciación. Los tratados medievales mantienen una rígida separación entre la discusión de los silogismos y la de los sofismas; y, aunque los ejemplos de estos últimos están dados en forma silogística, estos son casi siempre válidos, desde criterios formales, y falaciosos por otros criterios adicionales. Las excepciones son los ejemplos de las falacias del Consecuente y de la No-causa[175].

Para el autor es suficientemente obvio que hay una distinción entre los argumentos que contravienen las reglas del silogismo y aquellos que, aunque no lo hacen, son inválidos por otras razones. Sin embargo, una falacia es un argumento que *parece* válido pero no lo es; y muchos argumentos inválidos no tienen ninguna apariencia de validez. La validez "formal" de un ejemplo de falacia puede ser lo que le otorga su aspecto inocente[176].

Este problema de la relación entre la validez formal y la "apariencia" de validez remite al asunto de la distinción entre forma y contenido de los argumentos. La distinción entre "forma" y "contenido" o "materia" de una proposición o argumento es sencilla cuando, como en Aristóteles, se usan letras esquemáticas para algunos de los términos. Los silogismos de Aristóteles son escritos en los libros de texto en formas como "Si todos los B son C y todos los A son B, entonces todos los A son C"; y esta es la forma pura o *esquema* de un silogismo, al que sólo se le puede dar contenido cuando se sustituyen las letras A, B y C por, digamos: "griegos", "hombres", y "mortales", respectivamente. Los escritores medievales sólo codificaron esta distinción cuando distinguieron las palabras-contenido o *categoremata* de las palabras-forma o *syncategoremata*; las últimas son palabras como "todos", "algunos", "cada", "no", "ni", "y", "o", "es", "sólo", y "excepto", cuya función en un enunciado no es referencial sino estructural. Los lógicos modernos aún tienden a hacer esta distinción: Russell dividió sus símbolos en "variables lógicas" y "constantes lógicas". Así, la Lógica formal es la lógica que puede ser estudiada en términos de la forma, excluyendo al contenido, y tiene una larga historia[177].

Sin embargo, la idea de distinguir ciertos tipos de argumentos como "falacias formales" es relativamente reciente, y proviene de Whately, quien se apoyó en Aldrich[178]. El texto de Whately, además de tener algo que decir sobre el concepto de "falacia formal", contiene un intento interesante de dar una teoría formal unificada de la falacia formal y del equívoco[179].

175. Hamblin (1970), p. 194

176. Íbidem.

177. Ibíd., pp. 194 - 195.

178. Whately, *Elements of Logic*, Libro III. Citado por Hamblin, Op. cit. p. 195, nota 2.

179. Hamblin (1970), Op. cit. p. 195.

Un *silogismo* es un argumento con tres términos y tres proposiciones, tales como: "Todos los hombres son mortales; todos los griegos son hombres: luego, todos los griegos son mortales" o "Todos los abogados son graduados; algunos graduados son deshonestos; luego, algunos abogados son deshonestos".

El segundo de los ejemplos citados es inválido, pues es teóricamente posible que los graduados deshonestos pertenezcan todos a disciplinas distintas a los abogados y que todos estos sean modelos de virtud. Los *términos* de un silogismo son los distintos sujetos y predicados; por ejemplo, "griegos", "hombres" y "mortales". El *término medio* es el que aparece en ambas premisas, y es el medio por el cual se llega a la conclusión, en el ejemplo "hombres". El *término mayor* es el que aparece como predicado en la conclusión, y el *término menor* el que aparece como sujeto de la conclusión. La *premisa mayor* es la que contiene al término mayor[180].

La teoría aristotélica de la inferencia divide los silogismos en varias *figuras*, o patrones de ocurrencia de los términos, y *modos*, o patrones de ocurrencia de las palabras "todos", "ninguno", "algunos" y "no todos"; luego, reduce todos los modos a unos pocos de la primera figura, la cual fue tomada como "perfecta", esto es, no necesitada de explicación. Generaciones de estudiantes aprendieron los modos válidos mediante su repetición.

En la alta Edad Media se produjo un grupo simple de reglas de validez, basadas en el concepto de distribución. En teoría se dice que, en su ocurrencia en una proposición dada, un término está *distribuido*, cuando la proposición hace referencia a *todos* los miembros de la clase de objetos que ella denota. En "todos los hombres son mortales" el término "hombres" está distribuido, pero el término "mortales" no lo está; pues la proposición no se refiere necesariamente a todos los mortales. En general, en una proposición de la forma "Todos los A son B", el término sujeto está distribuido. En el caso de "Ningún A es B" ambos términos están distribuidos, pues es cierto de cada A que no es B y de cada B que no es A. En el caso de "Algunos A son B" y "No todos los A son B" no tiene caso decir de ningún término que esté distribuido, pero la teoría exige que digamos que el término B está distribuido en la última[181].

Las reglas de validez del silogismo dadas en términos de distribución, han sido una característica permanente de los libros de texto de Lógica desde el siglo XVII. Aldrich resumió doce reglas en versos latinos. Whately (*Elements of Logic*) da un conjunto de seis reglas:

1. Cada silogismo contiene tres y sólo tres términos.
2. Cada silogismo contiene tres y sólo tres proposiciones.

180. Ibídem.

181. Ibid., p. 196.

3. El término medio debe estar distribuido al menos una vez.
4. Ningún término estará distribuido en la conclusión si no está distribuido en la premisa.
5. De dos proposiciones negativas no se infiere nada.
6. Si una de las premisas es negativa, la conclusión deberá ser negativa[182].

Además de proveer las bases para determinar cuándo un silogismo dado es válido, y por tanto una definición de "validez formal", esas reglas nos dan un sistema clasificatorio para las falacias formales. Si se viola la regla 3 se comete la falacia del término medio no distribuido; si se viola la regla 4 se comete la falacia del procedimiento ilícito del término mayor, o del término menor, dependiendo de cuál término está implicado. La falacia de los cuatro términos viola la regla 1[183].

Como conclusión del análisis de Hamblin, el mismo autor reconoce que

> (...) de hecho, la respuesta a la pregunta principal de este capítulo –si es posible dar un tratamiento general y sinóptico de la falacia material tradicional en términos formales– parece ser un simple 'No'. Lo que no es sorprendente. Las falacias han ocupado su lugar en los libros de texto por largo tiempo debido a que ellas introducen consideraciones importantes que son exteriores a la lógica formal y la complementan. En algunos libros modernos de Lógica (Copi, p. ej.) aún se hace mención de un gran grupo de ellas como "falacias informales".[184]

Hamblin, sin embargo, insistirá en la pregunta de si es posible dar un análisis formal de, al menos, algunas de las falacias. Retornando así a la segunda tarea que se propone en este capítulo, ¿Puede ser establecido el tratamiento analítico de cada falacia particular mediante la teoría de la inferencia tradicional y ortodoxa? En el caso de que esto no sea posible ¿es posible realizar algún análisis "formal", o hay que abandonar este tipo de acaecimiento?

Las falacias que más claramente quedan por fuera del enfoque de los actuales sistemas de lógica son el equívoco, la anfibolia, y las otras falacias que dependen del lenguaje. Los sistemas formales excluyen, por definición, los términos equívocos. Las fórmulas anfibólicas, o esas responsables de cambiar el significado mediante la combinación o división de los términos, son consideradas como fórmulas mal formadas. Sin duda, algunas fórmulas son objeto de interpretaciones erradas, a modo de ejemplos de *figuras del discurso*, pero esto es muy raro en su presentación formal.

Usualmente no se da ninguna importancia a las expresiones orales como

182. Ibíd., pp. 196 - 197.
183. Ibíd., p. 197.
184. Ibíd., p. 205.

opuestas a las escritas, como exige el análisis aristotélico de la falacia de Acento; y no se atribuye ningún rol al *énfasis*, como exigen los enfoques modernos[185].

También es claro que los sistemas formales de hoy en día no nos ayudan en el análisis de los argumentos lockeanos *ad hominem* y *ad verecundiam*.

En el caso de algunas de las falacias aristotélicas que no dependen del lenguaje, es casi igualmente claro que se requiere un análisis formal y que este es una parte necesaria de su explicación. El caso más obvio es la falacia del Consecuente, la cual, como ya anotamos, fue recogida y un poco elaborada por J. N. Keynes. Casi tan obvio es el caso de la falacia clásica de la No causa como causa, que hemos analizado formalmente en el capítulo segundo: si asumir la verdad de S nos lleva a una "imposibilidad", o a una clara falsedad, podemos deducir que S es falsa; pero si, en la vía del argumento S hacia una imposibilidad, hacemos alguna otra asunción T, la conclusión de que S es falsa es inválida y debe ser reemplazada por "o S es falsa o T es falsa". Podemos expresar el principio de lo primero con una inferencia válida en la lógica de enunciados moderna como:

[(S ÷ U) C ! U] ÷ ! S

llamado el *modus tollens*; y la segunda, con una formula inválida como

{[(S C T) ÷ U] C ! U} ÷ ! S

que no es un teorema del cálculo de enunciados, como puede verse fácilmente mediante las tablas de verdad. Esas fórmulas posiblemente no incluyen precisamente los principios requeridos, pues el signo de la implicación material al lado izquierdo no representa precisamente el concepto de implicación material; pero puede ser reemplazado por un signo de "implicación estricta" en un cálculo modal, o la fórmula completa puede presentarse en, digamos, la "derivación" lógica de Popper (1947), sin destruir el hecho de que la primera es válida y la segunda no.

De las otras falacias no dependientes del lenguaje, la de Accidente, como se dijo antes, a veces ha sido considerada, quizás al lado de la falacia del Consecuente, como incluida en los casos de silogismos inválidos. También anotamos, sin embargo, que algunos de los ejemplos tradicionales introducen consideraciones ajenas a estos límites. Uno de ellos es la inferencia:

Usted conoce a Corisco.
Usted no conoce al hombre que se aproxima con la cabeza cubierta.
El hombre que se aproxima con la cabeza cubierta es Corisco.
Luego, usted, a la vez, conoce y no conoce a la misma persona.

Este pudo ser considerado un uso equívoco de la palabra "conocer" sobre la base de que ella significa "está familiarizado con", en la primera premisa,

185. Ver: Hamblin (1970), Op. cit., p. 206.

y "reconoce" en la segunda; pero, alternativamente, podríamos considerarlo como un caso de sustitución en un contexto "opaco".[34] Sea que K represente un lugar de predicado tal que '*Kx*' signifique 'Usted conoce a *x*', y que '*c*' sea 'Corisco' y '*a*' sea 'el hombre que se aproxima'. Ahora la inferencia tiene la forma:

Kc
-Ka
a=c

(E*x*) (*Kx C -Kx*)

Y la falacia puede encontrarse en la sub-inferencia:
- *Ka*
a=c

- *Kc*

Del hecho que uno conozca a alguien, bajo cierta descripción, no se sigue lo conozca bajo cualquier otra; como testimonia el ejemplo de Frege de la estrella matutina y la estrella vespertina (que son dos nombres para el planeta Venus, por mucho tiempo considerado como dos "estrellas" diferentes: la de la mañana y la del atardecer). Lo que es necesario, si presumo que soy un ser normalmente racional, es que yo debería incluso *saber* que las dos descripciones son equivalentes. La Lógica Epistémica, que es formulada usualmente con operadores proposicionales epistémicos, en vez de con predicados epistémicos, puede ser axiomatizada de modo tal que modele esta estipulación[186].

La falacia tradicional del *Secundum Quid,* y las falacias que Boecio y los medievales agruparon bajo el nombre de Mala concepción de la refutación, retornan en la lógica de varios modificadores adverbiales hasta el punto en que ellos son capaces de cambiar los valores de verdad de las frases a las que ellas están ligadas. El principal ejemplo de Aristóteles es el del etiope que es *totalmente* (*tout court*) negro, pero blanco en ciertos aspectos, digamos, en sus dientes y sus globos oculares. La inclusión de un adverbio tal como "totalmente" o "parcialmente" en un enunciado con un predicado de color aclara inmediatamente la confusión, y una lógica formal de esos adverbios no es difícil de construir[187].

---

186. K. R. Popper (1947): "*New Foundations for Logic*", *Mind*, 57, pp. 193 - 235. Citado en Hamblin (1970), Op. cit., p. 207.

187. El reconocimiento de la importancia de este contexto se debe, como tanto en la lógica, a Frege: "Sentido y referencia" (1892). El término "referencialmente opaco" se debe a Quine, *Desde un punto de vista lógico* (1953/1961) p. 142.

Después de analizar las posibilidades de una lógica formal de los adverbios y de la misma lógica modal, Hamblin concluye que:

> El propósito de la construcción de una teoría formal es, primero, mostrar claramente características de nuestro pensamiento que distingue nuestro lenguaje ordinario, y, segundo, llenar las deficiencias del lenguaje ordinario. La invención de operadores modales como nuestros 'T' y 'G' no satisface ninguno de estos propósitos de un modo relevante para las falacias del *secundum quid*; pues las palabras como 'Totalmente' y 'Principalmente' ya existen en español (inglés) para hacer el trabajo que hacen esos operadores, si aún cometemos la falacia es porque no siempre usamos esas palabras. La característica odiosa de nuestra teoría formal, considerada como un dispositivo corrector, es su insistencia en que los que hemos llamado predicados 'incompletos' tienen deficiencias y deben ser completados. Cuando, en el lenguaje ordinario, describo un objeto como blanco o como metálico, no debería considerarse que haga una emisión deficiente o ambigua. Que hay ciertos aspectos en los que ello es *no-específico* es una característica de cualquier emisión; y 'Hay un libro en mi escritorio' no puede ser considerado como ambiguo simplemente porque no especifica el color del libro.
>
> Acoplado con la tendencia a considerar '*a* es blanco' como ambiguo está la tendencia a considerarla como capaz de tener este defecto curado; pero, agregando un adverbio como 'totalmente' o 'principalmente' no removeremos todo el cuestionamiento a la no especificidad, porque el juicio podría aún ser relativo o absoluto; y aun resolviendo esto, él podría ser necesario o contingente, permanente o temporal, condicionado por esto o por aquello. En pocas palabras, un juicio podría acarrear infinitas cualificaciones posteriores, y no es tarea del lenguaje expresarlas todas cada vez. Siendo esto así, en las situaciones prácticas, la falacia del *secundum quid* es una posibilidad siempre presente e inevitable, y cualquier sistema formal que la evite, sólo podrá hacerlo a expensas de características esenciales del lenguaje natural[188].

Para concluir con respecto al enfoque lógico de las falacias se debe considerar:

1) Que en los *Analíticos*, Aristóteles intentó dar una versión lógico formal de algunas falacias, aunque no de aquellas que dependen del lenguaje (que están más ligadas al contexto del debate y a la polisemia del lenguaje, esto es, a problemas semánticos y pragmáticos del lenguaje).

2) Que el enfoque lógico-formal está más interesado en determinar la validez necesaria (o la deducción de verdades, como en Aristóteles) y la contradicción necesaria, que en aquellos argumentos que son indecidibles o contingentes.

---

188. "Por ejemplo, un sistema epistémico es isomórfico para S_n lugares de predicado e identidad, preferiblemente con la fórmula de Barcan. Véase Hughes y Cresswell, *Introduction to Modal Logic.*". Hamblin (1970), Op. cit., p. 208. nota 1.

Normalmente los argumentos que usamos los seres humanos son contingentes, y su aceptabilidad no depende exclusivamente de su plausibilidad lógica.

Las falacias en la perspectiva de la Nueva Retórica

Aunque en *El imperio retórico* Perelman dice que la noción de 'fuerza' de un argumento es una mezcla de criterios de eficacia y criterios de validez, la teoría perelmaniana de la argumentación parece estar más orientada hacia los criterios de la argumentación eficaz, es decir, convincente y persuasiva. Esto la pone más cerca de la retórica aristotélica, pero más lejos de su dialéctica, y mucho más de la lógica.

La eficacia de la argumentación es proporcional a su efecto sobre el auditorio. Por ello el énfasis de Perelman en la adaptación del orador a su auditorio, a sus premisas (so pena de incurrir en petición de principio). Esto hace que la teoría tienda hacia una valoración de los argumentos bajo los parámetros del contexto de cada caso.

Del mismo modo, un argumento sólo puede ser falaz en un contexto y para un auditorio concreto. Así, Perelman coincide con Toulmin es este aspecto:

> Lo más molesto para algunos es que, *argumentos falaces* en un contexto puedan ser *muy sólidos en otro contexto*. No estamos [ni estaremos] en capacidad de identificar formas [esquemas] *intrínsecamente falaces*. Al contrario, trataremos de indicar por qué algunas clases de argumentos, en la práctica, son falaces en tales o cuales contextos [y en tales o cuales, muy razonables][189].

En su libro *Argumentos y falacias*, A. L. Gómez, después de citar este texto de Toulmin, comenta:

> Parodiando a Austin (*Palabras y acciones*, 1971, p. 190), podemos decir que: Los argumentos son aceptables en cierta medida, según las circunstancias, los auditorios y los fines e intenciones de orador y auditorio. En ciertas disciplinas tendemos hacia un ideal de argumento aceptable en todas las circunstancias, para todos los fines e intenciones y para el auditorio universal[190].

En la Nueva Retórica hay interesantes desarrollos sobre algunos argumentos considerados tradicionalmente como falacias. Son destacables los tratamientos de los argumentos *ad hominem* (realmente *ad personam*), el *argumento de autoridad* y la *petición de principio*. Veamos:

Para Perelman-Olbrechts toda argumentación es *ad hominen*, en el senti-

189. Hamblin (1970), Op. cit., p. 208.

190. Ibíd., pp. 212 - 213.

do etimológico de estar dirigida al hombre (es, por tanto, *ad humanitatem*). Los tratadistas confunden este carácter *ad hominem* de la argumentación con los ataques *ad personam*, que puede, sin embargo, ser pertinente (y no falacioso) en los casos en que se considera que los actos y opiniones de una persona afectan la calidad de su *ethos*. Considerada esta correlación persona-acto (o persona-habla) se podrá justificar el mismo ataque a la persona[191].

El *argumento de autoridad* es objeto de una reivindicación especial en la Nueva Retórica. La autoridad y el prestigio son partes esenciales del *ethos* de un orador. Y las autoridades intelectuales, científicas, literarias, religiosas, políticas (estén encarnadas en personas, instituciones o textos) suelen ser desacreditadas acudiendo a una autoridad mayor (más pertinente). Así, el único reproche será hecho a quien se apoye en una autoridad espuria o desacreditada[192].

La reflexión de Perelman-Olbrechts sobre la *petición de principio* parte de afirmar que ella no es un error de lógica, sino uno de argumentación. De hecho, nos dicen, la petición de principio es el mayor error que puede cometer un argumentador, dado que ella consiste en suponer que un auditorio ha adherido a premisas o tesis que realmente acepta. Al presuponer esta adhesión a unas premisas, el orador muestra su desconocimiento del auditorio. El castigo por ello será en fracaso en el intento de hacer que este auditorio sea persuadido o convencido por las tesis del orador. Perelman-Olbrechts hacen ver que lo que en lógica se ha considerado una petición de principio –esto es, que las premisas ya contienen, de algún modo, la conclusión– no es necesariamente una falacia en la argumentación cotidiana. Y, posiblemente, tampoco lo es en lógica, como lo ha señalado J. S. Mill cuando afirma que las premisas del famoso silogismo "Todos los hombre son mortales" y "Sócrates es un hombre" ya contienen la conclusión[193].

Así, la Nueva Retórica muestra que el señalamiento de algunos tipos de argumentos como intrínsecamente falaces es un error. Error que puede derivarse de generalizar el modelo bivalente de la lógica formal al campo de la argumentación cotidiana. Además, la Nueva Retórica nos invita a tener en cuenta los contextos del *pathos* del auditorio y el *ethos* de los auditorios, al momento de evaluar la fuerza de los argumentos; lo mismo para el caso del debate dialéctico.

191. S. E. Toulmin, *Introdution to Reasoning*, citado en Gómez, A. L. (1993), p. 14.

192. Gómez G., Adolfo León (1993), p. 14

193. Véase: Perelman-Olbrechts (1994), pp. 184 - 190. Para un análisis detallado del enfoque perelmaniano sobre las falacias debe consultarse el libro de Adolfo León Gómez (1993), que contiene un capítulo dedicado a el argumento *ad hominem* (p.p. 15-18), otro a la *Petición de principio* (pp. 19 - 44), así como un par de capítulos dedicados a analizar la clasificación tradicional de las falacias (pp. 61 - 118).

Este enfoque de las falacias no permitiría hacer una teoría general sobre ellas, en la medida en que no nos dice si puede ser válido que el auditorio universal determine que tales o cuales formas de argumentar son siempre falaces. Pues según la misma teoría, la respuesta seguiría siendo contingente.

No obstante, habrá que analizar la tesis de que los argumentos dialécticos puedan ser evaluados según estándares de validez independientes de la validez lógica. Y si es cierto que hay una coincidencia entre lo que Aristóteles llamaba argumentos dialécticos, y los argumentos que analiza la teoría perelmaniana.

Las falacias en la perspectiva de la pragma-dialéctica

La teoría pragma-dialéctica (o Nueva Dialéctica) propone considerar a las falacias como pasos (*moves*) desviados en la búsqueda argumentativa de resolver una disputa de opiniones. La disputa o debate consta de cuatro etapas: confrontación, apertura, argumentación y clausura.

En este enfoque, tal como hemos planteado en el capítulo anterior, se determinan 10 reglas que deben respetar los que debaten, y se reinterpretan y explican las falacias clásicas (y otras más) como violaciones de una (o más) de las 10 reglas.

De este modo, el enfoque pragma-dialéctico:

1. Permite clasificar las falacias a partir de tres criterios: a) Cuál de las diez reglas es violada, b) en qué etapa o etapas ocurre la violación, y c) cuál de los dos miembros del debate, el protagonista o el antagonista, comete la falacia.
2. Todas las falacias del tratamiento estándar obtienen su explicación con estos criterios. Así, por ejemplo, la falacia de *afirmar el consecuente* (confundir las condiciones necesarias y suficientes, tratando a una condición necesaria como si fuese suficiente) sería una violación de la regla 8, por parte del proponente, en la etapa de argumentación.
   La falacia de *ambigüedad* (manipular la ambigüedad referencial, sintáctica o semántica) sería una violación de la regla 10, que podrían cometer, tanto el proponente como el oponente, en cualquier etapa de la discusión.
   El argumento *ad baculum* (presionar a la parte contraria amenazándola con sanciones) sería una violación de la regla 1, en la etapa de confrontación, por cualquiera de las partes en el debate, etc.
3. El análisis puede ser más sistemático y refinado que el tradicional, pues permite distinguir claramente algunas falacias agrupadas nominalmente y reunir algunas que estaban separadas. Por ejemplo: el *argumentum ad populum* contiene dos variantes que corresponden a las violaciones de las reglas 4 y 7, y se muestra que una variante del argumento *ad verecun-*

diam y otra del *argumentum ad populum* son la misma falacia, que es una violación de la regla 7. Así mismo, es posible señalar dos variantes de la falacia denominada el *hombre de paja*, bien como violación de la regla 4 o de la regla 3. Tres variantes de la falacia *ad verecundiam*, violaciones de las reglas 7, 2 y 4 respectivamente; y dos variantes de la falacia de *evadir el peso de la prueba*, como violaciones de las reglas 2 y 6. De esta última se distingue la falacia de *desplazar el peso de la prueba*, que tiene también dos variantes, ambas violaciones de la regla 2: exigir que el antagonista demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto, o exigir que sólo la parte contraria defienda su punto de vista, apelando al criterio de equidad o principio de presunción.

4. El enfoque pragma-dialéctico permite distinguir algunas falacias que no estaban en la lista tradicional: negar una premisa implícita (violación de la regla 5), negar un punto de vista aceptado (violación de la regla 6), absolutizar el éxito de la defensa (violación de la regla 9), entre otras[194]. El siguiente esquema permite ver el modo como las falacias tradicionales (y algunas nuevas) pueden ser clasificadas como violaciones de las reglas de la discusión crítica, por uno u otro de los participantes y en determinada etapa de la discusión (Ver Cuadro 11.4).

194. Véase: Perelman-Olbrechts (1994), pp. 469 - 476.

Cuadro 11.4. Las falacias como violaciones de las reglas de una discusión crítica.

Adaptado de F. van Eemeren y R. Grootendorst (2002), Op. cit., pp. 224 - 230.

1. ***Violaciones de la Regla de Libertad*** (en la etapa de confrontación):	Falacias:	Etap /Parte
1. *Con respecto a los puntos de vista:* a- Prohibir puntos de vista b- Declarar sacrosantos a ciertos puntos de vista 2. *Con respecto al oponente:* a- Presionar a la parte contraria por medio de la manipulación de sus sentimientos de compasión o amenazándolo con sanciones. b- Hacer un ataque personal contra el oponente recurriendo a: • presentarlo como estúpido, malo, poco confiable, etc. • sembrar la sospecha sobre sus motivaciones • señalar una inconsistencia entre sus ideas y sus acciones, en el pasado y/o en el presente	1.1.a. ***Argumentum ad baculum*** Presionar a la parte contraria amenazándola con sanciones 1.1.b. Declarar sacrosanto a un punto de vista 1.2.a ***Argumentum ad misericordiam*** Presionar a la parte contraria manipulando sus sentimientos de compasión 1.2.b.1. ***Argumentum ad hominem*** *(ataque personal directo, abusivo)* Poner en duda la experiencia, inteligencia o buena voluntad de la parte contraria 1.2.b.2. ***Argumentum ad hominem*** *(ataque personal indirecto, circunstancial)* Sembrar la sospecha sobre las motivaciones de la parte contraria 1.2.b.3. ***Argumentum ad hominem*** *(tu quoque)* Señalar una inconsistencia entre las ideas y las acciones de la parte contraria, en el pasado y/o en el presente	1 ------P/A 1 ----- P 1 ----- P 1 ----- P/A 1 -------P/A 1 -----P/A
2. ***Violaciones de la regla de la carga de la prueba*** *(por el protagonista, en la etapa de apertura):* 1. *Evadir el peso de la prueba* - Presentando el punto de vista como evidente por sí mismo - Ofreciendo una garantía personal de la corrección del punto de vista. En una disputa mixta: Sólo la parte contraria debe defender su punto de vista, como resultado del principio de presunción o del criterio de equidad	2.1.a. ***Argumentum ad verecundiam 2*** Evadir el peso de la prueba dando una garantía personal de la corrección del punto de vista 2.1.b. ***Evadir el peso de la prueba*** Inmunizar al punto de vista contra toda crítica. 2.2.a. ***Argumentum ad ignorantiam 1*** Desplazar el peso de la prueba en una disputa no mixta exigiendo que el antagonista demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto 2.2.b. ***Desplazar el peso de la prueba 1*** (argumentum ad ignorantiam) Exigir que el antagonista, en una disputa no mixta, demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto	2. ---------P 2 -------- P 2 ------ P 2 -------- P

Cuadro 11.4. Las falacias... (Cont.)

	2.2.c. ***Desplazar el peso de la prueba 2*** Exigir que, en una disputa mixta, solo la parte contraria defienda su punto de vista, apelando al Principio de Presunción o al Criterio de Equidad	2 ----------P
3. ***Violaciones de la Regla del punto de vista:*** 1. Imputarle un punto de vista ficticio a la parte contraria -Presentando enfáticamente el punto de vista opuesto como si fuera el propio -Haciendo referencia a las concepciones del grupo al cual pertenece el adversario - Creando un oponente imaginario 2. Distorsionar el punto de vista de la parte contraria -Sacando enunciados fuera de contexto - Simplificando excesivamente (ignorando matices o calificaciones) -Exagerando (absolutización o generalización)	3.1. ***Hombre de paja 1*** Imputarle un punto de vista ficticio o distorsionar el punto de vista de la parte contraria	1-4 -- P-A
4. ***Violaciones de la Regla de la Relevancia*** (por el protagonista, en la etapa de argumentación): 1. La argumentación no se refiere al punto de vista en discusión -Argumentación irrelevante. 2. El punto de vista no se defiende por medio de una argumentación, sino empleando medios de persuasión no argumentativos - Manipulando las emociones de la audiencia - Enumerando las cualidades propias	4.1. **Ignoratio elenchi** (argumentación irrelevante) Presentar argumentación que no se refiere al punto de vista que está en discusión 4.2.a. ***Argumentum ad populum 2*** Defender un punto de vista usando medios de persuasión no argumentativos y manipulando las emociones de la audiencia 4.2.b. ***Argumentum ad misericordiam*** (como falacia ética)	3 -------- P 3--------P 3. --------P

Cuadro 11.4. Las falacias... (Cont.)

	Ganarse el favor de la audiencia presentándose a si mismo muy humildemente como un lego en la materia 4.2.c. ***Argumentum ad verecundiam 3*** (como falacia ética) Defender el punto de vista usando medios de persuasión no argumentativos y enumerando las propias cualidades.	3. -------P
5. ***Violaciones de la Regla de la premisa no expresada***, (en la etapa de argumentación): 1. Negar una premisa implícita (por parte del protagonista) 2. Magnificar una premisa implícita (por parte del antagonista).	5.1. *Negar una premisa implícita* 5.2. ***Hombre de paja 2*** Magnificar una premisa implícita	3 --------P 3.-------A
6. ***Violaciones de la Regla del punto de partida,*** (en la etapa de la argumentación): 1. Presentar falsamente algo como si fuese un punto de partida común (por parte del protagonista): -presentando falsamente una premisa como evidente por sí misma -disimulando una proposición en una presuposición -escondiendo una premisa en una premisa implícita -presentando una argumentación que viene a ser equivalente al punto de vista. 2. Negar una premisa que representa un punto de partida común (por parte del antagonista) -poniendo en duda un punto de vista aceptado.	6.1.*Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común* 6.1.1. ***Evadir el peso de la prueba 2*** Presentar falsamente una premisa como si fuera evidente por sí misma 6. 1. 2. ***Pregunta compleja (falacia de)*** Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común, disimulando un punto de vista en los presupuestos de una pregunta 6. 1. 3. ***Petitio principi*** (reformular la pregunta, razonamiento circular) Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común, presentando una argumentación que equivale a lo mismo que el punto de vista 6.2. **Negar un punto de partida aceptado**	3. -----------P 3 -------- P 3 -------- P 3 -------- P 3. -----------A

Cuadro 11.4. Las falacias... (Cont.)

7. ***Violaciones de la Regla del esquema de la argumentación*** (por el protagonista, en la etapa de argumentación): 1. Basarse en un esquema argumentativo inapropiado -elección inapropiada de una argumentación sintomática -elección inapropiada de una argumentación analógica -elección inapropiada de una argumentación instrumental 2.Usar incorrectamente un esquema argumentativo apropiado -uso incorrecto de una argumentación sintomática -uso incorrecto de una argumentación analógica -uso incorrecto de una argumentación instrumental	7. 1. ***Argumentum ad populum 1*** (falacia populista) (variante del argumentum ad verecundiam1) Usar un esquema argumentativo inapropiado (sintomático), presentando el punto de vista como correcto porque todo el mundo piensa que es correcto.- 7.1.a ***Argumentum ad consequentian*** Usar un esquema argumentativo inapropiado (causal) rechazando un punto de vista descriptivo debido a sus consecuencias indeseables. 7.1 b. ***Falsa analogía*** Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la analogía, al no cumplirse las condiciones requeridas para una comparación correcta 7.2.1. ***Argumentum ad verecundiam I*** Usar un esquema argumentativo inapropiado (sintomático), presentando el punto de vista como correcto porque una autoridad dice que es correcto 7. 2. 2. ***Post hoc ergo proter hoc*** Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la causalidad, infiriendo una relación de causa-efecto a partir de la simple observación de que dos eventos ocurren uno después del otro	3 -------- P 3. --------P 3 ------- P 3. ------P 3--------P 3.------- P

Cuadro 11.4. Las falacias... (Cont.)

	7. 2. 3. ***Secundum quid*** (generalización apresurada) Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la, concomitancia, haciendo generalizaciones basadas en observaciones: que no son representativas o que no son suficientes 7.2.4. ***Pendiente resbaladiza*** Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la causalidad (argumento por consecuencia), sugiriendo erróneamente que al tomar el curso de acción propuesto se irá de mal en peor	3 ------- P
8. ***Violaciones de la Regla de la validez*** (por el protagonista, en la etapa de argumentación): 1.Confundir condiciones necesarias y suficientes -tratando a una condición necesaria como si fuera una condición suficiente -tratando a una condición suficiente como si fuera una condición necesaria 2. Confundir las propiedades de las partes y el todo Adscribiéndole una propiedad relativa -o dependiente de la estructura- de un todo, a una parte de ese todo adscribiéndole una propiedad relativa -o dependiente de la estructura- de una parte del todo, a ese todo.	8.1.a. ***Afirmar el consecuente*** Confundir las condiciones necesarias y suficientes tratando una condición necesaria como si fuese una condición suficiente 8.1.b. ***Negar el antecedente*** Confundir las condiciones necesarias y suficientes tratando a una condición suficiente como si fuese una condición necesaria. 8.2.a. ***Composición (falacia de)*** Confundir las propiedades de las partes y el todo, adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de una parte del todo, a ese todo. 8.2.b. ***División (falacia de)*** Confundir las propiedades de las partes y el todo, adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de un todo, a una parte de ese todo	3 --------- P 3-----------P 3. --------- P 3. -------- P

Cuadro 11.4. Las falacias... (Cont.)

9. ***Violaciones de la Regla de clausura*** (en la etapa de clausura): 1. Absolutizar el éxito de la defensa (por parte del protagonista) -concluyendo que el punto de vista es verdadero solo porque ha sido defendido exitosamente. 2. Absolutizar el fracaso de la defensa (por parte del antagonista) -concluyendo que un punto de vista es verdadero solo porque el punto de viste opuesto no ha sido defendido exitosamente	9.1 **Absolutizar el éxito de la defensa.** 9.2. - ***Argumentum ad ignorantiam 2*** Absolutizar el fracaso de la defensa, concluyendo que el punto de vista es verdadero solo porque el punto de vista opuesto no ha logrado ser defendido exitosamente.	4 -------- P 4 --------A
10. ***Violaciones de la Regla del uso*** (en todas las etapas de la discusión): 1. Manipular la falta de claridad, explotando: -la falta de claridad estructural - lo implícito - lo indefinido - la falta de familiaridad - la vaguedad 2.Manipular la ambigüedad, explotando: - la ambigüedad referencial - la ambigüedad sintáctica - la ambigüedad semántica	10.1. ***Falta de claridad estructural,*** implicitud, indefinición, falta de familiaridad, vaguedad 10.2. ***Ambigüedad (falacia de)*** Manipular la ambigüedad referencial, sintáctica o semántica	1-4 -- P/A 1-4 -- P/A

CONCLUSIÓN

Este capítulo se propuso analizar el tratamiento de las falacias desde tres perspectivas teóricas: el análisis lógico-formal, la perspectiva de la Nueva Retórica o Teoría de la Argumentación de Perelman-Olbrechts y la Pragma-dialéctica de Eemeren y Grootendorst.

Si prescindimos del criterio de la intención del locutor (pues es sabido que en el enfoque aristotélico es marcada la referencia a la intención de engañar o embaucar al oyente como característica del estilo sofístico), ya que el analista no puede "entrar en la mente" del orador para conocer sus intenciones, es posible concluir que, aunque algunas falacias son errores de razonamiento lógico y otras dependen del nivel semántico del lenguaje (la ambigüedad, la anfibolia, la sinonimia, etc.), los casos más interesantes de falacia ocurren en el nivel pragmático del lenguaje y, por tanto, deben ser abordados desde los niveles retórico y dialéctico.

El enfoque de la Nueva Retórica enfatiza el carácter pragmático al hacer depender las falacias de la situación concreta del evento argumentativo, y especialmente del logro, o no, de la adhesión del auditorio. Desde esta perspectiva se afirmará que ningún argumento es falaz en sí mismo, pues si lo es para un auditorio, podría no serlo para otro. Desafortunadamente, esta solución, excesivamente pragmática, cae en un relativismo de la dependencia del auditorio y no ofrece al analista un criterio más objetivo.

Por tanto, consideramos que el enfoque pragma-dialéctico es, actualmente, el que permite un análisis más sistemático, coherente u objetivo de los argumentos falaces; al menos, de aquellos que pueden presentarse en la argumentación vista desde la perspectiva dialéctica, es decir, como intento de resolver una disputa o diferencia de opinión mediante una argumentación racional.

Capítulo 12

LÓGICA, DIALÉCTICA Y RETÓRICA: LA PROPUESTA DE J. HABERMAS PARA UNA TEORÍA GENERAL DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Presentaré primero algunas ideas de Habermas sobre la 'teoría de la argumentación'. A partir de ellas trataré de perfilar su aspiración de integrar las perspectivas 'lógicas', 'dialécticas' y 'retóricas', en el modelo de análisis (y crítica) de la argumentación, entendida como el uso argumentativo del lenguaje.

Se trata de una primera aproximación a preguntas como ¿Qué tipos de reglas, lógicas, dialécticas y retóricas harían parte de esta teoría? ¿Se trata de una teoría 'reconstructiva', que como tal, supera la dicotomía descriptivo-normativo?, ¿puede sernos útil tanto para elaborar argumentos fuertes (persuasivos y/o convincentes), como para evaluar imparcialmente los argumentos propios y ajenos? Aquí sólo aspiro a clarificar el espacio en el que se plantearán estos problemas.

Para Habermas argumentar es plantear una *pretensión de validez*, ante un asunto que ha sido puesto en cuestión. Podemos cuestionarnos la *coherencia* de un argumento, la *verdad* de una descripción, la *validez* de una regla técnica, de una estrategia, la *rectitud* o el carácter vinculante de una regla; la *autenticidad* del comportamiento expresivo de un sujeto, de sus valoraciones estéticas; y, finalmente, podemos clarificar las vaguedades, ambigüedades o incoherencias de un texto, y, por analogía, intentamos comprender correctamente el significado de todo producto simbólico humano. Volveré sobre estas pretensiones de validez, que son la meta de la argumentación.

Establecer un criterio de validez para las pretensiones elevadas por los sujetos que hablan, supone la existencia de reglas que rigen los criterios de corrección de la interpretación y evaluación que, en cada caso, realizamos.

Dichas reglas se usan en las expresiones evaluativas y apreciativas del lenguaje natural (garantizan el entendimiento en los espacios reales donde se realizan), y se convierten en objetos de reflexión explícita en los *discursos* que las tematizan. Ya es una obviedad decir que seguimos reglas en el lenguaje cotidiano, y con mayor razón en los lenguajes técnicos y en los cálculos formales.

Encuentro el aporte habermasiano a la teoría de la argumentación en dos textos: en la introducción de la *Teoría de la acción comunicativa,* (1, "Accesos a la problemática de la racionalidad", y especialmente en el *"Excurso sobre teoría de la argumentación"* que acompaña esta sección) y en algunas páginas de *"Ética del discurso. Notas sobre un programa de fundamentación"*, que hace parte del libro *Conciencia moral y acción comunicativa.* Como es de esperarse, en el primer texto Habermas se dedica a cuestiones teóricas generales de la teoría de la argumentación (polemizando con S. E. Toulmin y Wolfang Klein) y en el segundo, aplica un modelo de la teoría de la argumentación a la fundamentación de una ética del discurso, como aspecto de la racionalidad práctica. Señalo a continuación las ideas de ambos textos, pertinentes para el objetivo de este capítulo.

Habermas enmarca su idea de la Teoría de la Argumentación en la preocupación filosófica por elaborar una teoría de la racionalidad, es decir, por determinar "... las condiciones formales de la racionalidad del conocimiento, del entendimiento lingüístico y de la acción, ya sea en la vida cotidiana o en el plano de las experiencias organizadas metódicamente o de los discursos organizados sistemáticamente"[195]. Y agrega: "La teoría de la argumentación cobra aquí un significado especial, puesto que es a ella a quien compete la tarea de reconstruir las presuposiciones y condiciones pragmático-formales del comportamiento explícitamente racional".

Sin comprometernos con tan ambiciosa tarea, aquí nos limitaremos a un aspecto del comportamiento racional, el uso argumentativo del lenguaje, en la medida en que éste hace posible el entendimiento humano. Este entendimiento lo define Habermas como "un proceso cooperativo de interpretación"[196] y nos dirá más adelante que "las mismas estructuras que posibilitan el entendimiento suministran también la posibilidad de un autocontrol reflexivo del proceso de entendimiento"[197]. Se trata entonces de aclarar el marco general de esta teoría de la argumentación que 'reconstruye' 'presuposiciones' y 'condiciones pragmático formales' de un 'comportamiento explícitamente racional'; y de ver en qué sentido esta teoría hace posible aclarar los "procesos cooperativos de interpretación" y explicar y corregir los casos infortunados de esos procesos.

195. Véase Perelman-Olbrechts (1994), pp. 186 - 189.

196. [20] Al respecto véase el capítulo XIX de F. van Eemeren y R. Grootendorst (2002).

197. Habermas (1999), p. 16.

Habermas considera que hay una "racionalidad inmanente a la práctica comunicativa cotidiana" que "remite a la práctica de la argumentación como instancia de apelación que permite proseguir la acción comunicativa con otros medios cuando se produce un desacuerdo que ya no puede ser absorbido por las rutinas cotidianas y que, sin embargo, tampoco puede ser decidido por el empleo directo, o por el uso estratégico, del poder".

Y agrega que "el concepto de racionalidad comunicativa, que hace referencia a una conexión sistemática (...) de pretensiones de validez, tiene que ser adecuadamente desarrollado por medio de una teoría de la argumentación"[198].

Habermas llama *argumentación* "al tipo de habla en que los participantes tematizan las pretensiones de validez que se han vuelto dudosas y tratan de desempeñarlas o de recusarlas por medio de argumentos. Una *argumentación* contiene razones que están conectadas de forma sistemática con la *pretensión de validez* de la manifestación o emisión problematizadas"[199] (Ver Cuadro 12.1).

Las pretensiones de validez podrán adoptar la forma de *verdad proposicional*, eficacia de las reglas de acción teleológica (instrumental o estratégica), *rectitud de las normas* de acción intersubjetiva (práctico-moral), *adecuación de los estándares de valor* de tipo cultural, veracidad de las manifestaciones o emisiones expresivas de los actores sociales, o de *inteligibilidad y corrección* constructiva de los productos lingüísticos y simbólicos. Cada una de estas pretensiones de validez configura un tipo de argumentación diferente, que Habermas llamará, en su orden, discurso teórico, discurso práctico, crítica estética, crítica terapéutica y discurso explicativo. La distinción entre 'discurso' y 'crítica' alude a la pretensión de universalidad de los primeros, frente al carácter culturalmente dependiente de los segundos; pues

> Los valores culturales, a diferencia de las normas de acción, no se presentan con una pretensión de universalidad. Los valores (culturales) son, a lo sumo, *candidatos* a interpretaciones bajo las que un círculo de afectados puede, *llegado el caso*, describir un interés común y normarlo. El halo de reconocimiento intersubjetivo que se forma en torno a los valores culturales no implica todavía en modo alguno una pretensión de aceptabilidad culturalmente general o incluso universal. De ahí que las argumentaciones que sirven a la justificación de estándares de valor no cumplan las condiciones del *discurso*. En el caso prototípico tienen la forma de *crítica estética*[200].

198. Ibíd., p. 146.
199. Ibíd., p. 170.
200. Ibíd., p. 36.

Volveré sobre esta distinción entre discurso y crítica para relacionarla con la distinción perelmaniana entre argumentos dirigidos a auditorios particulares y argumentos dirigidos al auditorio universal.

Cuadro 12.1. Tipos de argumentación *(Habermas, 1981/1999, p. 44)*

Objeto de la argumentación / **Formas de argumentación**	**Manifestaciones o emisiones problemáticas**	**Pretensiones de validez controvertidas**
Discurso teórico	Cognitivo-instrumentales	Verdad de las proposiciones; Eficacia de las acciones teleológicas (instrumentales o estratégicas)
Discurso práctico	Práctico-morales	Rectitud de las normas intersubjetivas de acción
Crítica estética	Evaluativas	Adecuación de los estándares de valor (culturales)
Crítica terapéutica	Expresivas	Veracidad de las manifestaciones o emisiones expresivas
Discurso explicativo	---------	Inteligibilidad y corrección constructiva de los productos simbólicos

Para Habermas, la fuerza de los argumentos es proporcional a la pertinencia de las razones que se dan, en cada caso. Esta pertinencia se manifiesta en si la argumentación "es capaz de convencer a los participantes en un discurso, esto es, en si es capaz de motivarlos a la aceptación de la pretensión de validez en litigio". Además, el comportamiento de los sujetos en la argumentación permite una apreciación de su racionalidad. Idea que

Habermas toma del texto de Toulmin, Rieke y Janik: *An introduction to reasoning*:

> Cualquiera que participe en una argumentación demuestra su racionalidad o su falta de ella por la forma en que actúa y responde a las razones que se le ofrecen en pro o en contra de lo que está en litigio. Si se muestra abierto a los argumentos, o bien reconocerá la fuerza de esas razones, o tratará de replicarlas, y en ambos casos se está enfrentando a ellas de forma racional. Pero si se muestra sordo a los argumentos, o ignorará las razones en contra, o las replicará con aserciones dogmáticas. Y ni en uno ni en otro caso estará enfrentándose racionalmente a las cuestiones[201].

En esta cita coinciden los autores con la idea habermasiana de una racionalidad comunicativa que es inseparable de una ética del discurso, pues ambas parten del mismo *'apriori lingüístico*" que postula el *telos* del entendimiento en el uso racional del discurso y la argumentación.

En esta racionalidad comunicativa son accesibles a enjuiciamiento objetivo, no sólo las emisiones o manifestaciones explícitamente racionales, sino "toda manifestación simbólica que, al menos implícitamente, vaya vinculada a pretensiones de validez (o a pretensiones que guarden una relación interna con una pretensión de validez susceptible de crítica)"; por ello, "todo examen explícito de pretensiones de validez controvertidas requiere una forma más exigente de comunicación, que satisfaga los presupuestos propios de la argumentación".

Dado que la argumentación remite a un comportamiento racional que incluye la posibilidad de aprender de los errores (una vez que se los ha identificado), "... los procesos de aprendizaje por los que adquirimos conocimientos teóricos y visión moral, ampliamos y renovamos nuestro lenguaje evaluativo y superamos autoengaños y dificultades de comprensión, precisan de argumentación"[202].

Para Habermas, la 'lógica de la argumentación' no se refiere, como la lógica formal, "a relaciones de inferencia entre unidades semánticas, sino a relaciones internas, (¿también?) de tipo no deductivo, entre unidades pragmáticas (actos de habla) de que se componen los argumentos". 'Lógica informal' sería otro nombre para ella. Habermas comparte los motivos planteados por los organizadores del primer Simposio Internacional de Lógica Informal, esto es:

> • Serias dudas acerca de que los planteamientos de la lógica deductiva y de la lógica inductiva estándar sean suficientes para modelar todas, o siquiera las principales, formas de argumentación legítima.

201. Ibíd., p. 37.

202. Ibíd., pp. 40.

• La convicción de que existen estándares, normas o reglas para la evaluación de argumentos que son decididamente lógicos –no simplemente retóricos o específicos de un determinado ámbito– y que al mismo tiempo no son captados por las categorías de validez deductiva y fuerza inductiva.
• El deseo de proporcionar una teoría completa del razonamiento que vaya más allá de la lógica formal deductiva e inductiva.
• La convicción de que la clarificación teórica del razonamiento y de la crítica lógica en términos no formales tiene implicaciones para otras ramas de la filosofía tales como la epistemología, la Ética y la filosofía del lenguaje.
• El interés por todos los tipos de persuasión discursiva unido al interés por trazar los límites entre los distintos tipos y señalar los solapamientos que se producen entre ellos[203].

Desde esta perspectiva, Habermas evalúa la teoría de la argumentación propuesta por S. E. Toulmin. Comparte con este autor su rechazo de las soluciones absolutistas y relativistas al problema de la evaluación de los argumentos. Las primeras "reducen los conocimientos teóricos, las ideas práctico-morales y las evaluaciones estéticas a argumentos deductivamente concluyentes o a evidencias empíricas"; las segundas, las concepciones relativistas, "no pueden explicar la peculiar coacción sin coacciones que ejerce el mejor argumento, ni dar cuenta de las connotaciones universalistas de pretensiones de validez tales como la verdad de las proposiciones o la rectitud de las normas"[204]. Pero, rechazadas las salidas absolutitas y relativistas, ¿cómo dar buenas razones para respaldar una pretensión de validez problematizada?, ¿cómo criticar las razones ofrecidas?, ¿qué hace que unos argumentos y razones sean más fuertes que otros? Para intentar resolver estas cuestiones Habermas presenta su concepción de una teoría de la argumentación que distingue "tres aspectos del habla argumentativa"[205]: *el proceso retórico, el procedimiento dialéctico y el producto lógico*. Dedicaré el resto de este texto a exponer esta concepción y a tratar de extraer algunas de sus implicaciones programáticas.

En primer lugar Habermas presenta los tres aspectos que pueden distinguirse analíticamente en "*el habla argumentativa*"; luego aprovecha estos aspectos como puntos de vista teóricos para deslindar las tres disciplinas del canon aristotélico: Retórica, Dialéctica y Lógica. Veamos esta caracterización de la argumentación como *proceso, procedimiento* y *producto*, y qué tipo de deslinde permite establecer entre 'Lógica', 'Dialéctica' y 'Retórica'.

203. Toulmin, Rieke y Janik (1979), p. 13; citado en Habermas (1999), Op. cit. p. 37.

204, Habermas (1999), Op. cit. p. 43.

205. J. A. Blair, R. H. Johnson (eds), *Informal Logic*, Iverness, Cal., 1980, p. X; citado en Habermas (1999), Op. cit. pp. 44 - 45.

> En el habla argumentativa pueden distinguirse tres aspectos:
> (a). Considerada como *proceso*, se trata de una forma de comunicación infrecuente y rara, por tratarse precisamente de una forma de comunicación que ha de aproximarse suficientemente a condiciones ideales. En este sentido –agrega Habermas– he tratado por mi parte de explicitar los presupuestos comunicativos generales de la argumentación, entendiéndolos como determinaciones de una situación ideal de habla.

Este esfuerzo de explicitación lo realizó nuestro autor en uno de los escritos previos a la *Teoría de la acción comunicativa*, el artículo *Teorías de la verdad* (1972-3), que anticipa muchos de los temas del libro del 81. De él sólo retendremos por ahora la definición de la 'situación ideal de habla', a la que apunta la argumentación como *proceso*:

> Llamo ideal a una situación de habla en la que las comunicaciones no solamente no vienen impedidas por influjos externos contingentes, sino tampoco por las coacciones que se siguen de la propia estructura de la comunicación. La situación ideal de habla excluye las distorsiones sistemáticas de la comunicación. Y la estructura de la comunicación deja de generar coacciones sólo si para todos los participantes en el discurso está dada una distribución simétrica de las oportunidades de elegir y ejecutar actos de habla[206].

Estas situaciones ideales de habla tienen que cumplir "dos condiciones triviales": la posibilidad de participación general de todos los potenciales implicados en el discurso, y la tematización de todas las opiniones y puntos de vista.

En el texto de 1981, Habermas avala con reservas esta intención de "reconstruir las condiciones generales de simetría que todo hablante competente tiene que dar por suficientemente satisfechas en la medida en que cree entrar genuinamente en una argumentación"; pero agrega:

> Los participantes en la argumentación tienen todos que presuponer que la estructura de su comunicación, en virtud de propiedades que pueden describirse de modo puramente formal, excluye toda otra coacción, ya provenga de fuera de ese proceso de argumentación, ya nazca de ese proceso mismo, que no sea la del mejor argumento (con lo cual queda neutralizado todo otro motivo que no sea el de la búsqueda cooperativa de la verdad).

Y concluye su presentación de la argumentación como *proceso* diciendo que "bajo este aspecto la argumentación puede entenderse como una *con-*

206. Habermas (1999), Op. cit. P. 45. Como señala B. R. Burleson, en su comentario de Toulmin, "El relativista se encuentra en la pecualiar posición (por lo demás autocontradictoria) de pretender que su doctrina está de algún modo por encima de la relatividad de que adolecen los juicios en todos los demás ámbitos" ("*On the foundations of Rationality*", 1979) cit. en Habermas (1999), p. 45.

tinuación con otros medios, ahora de tipo reflexivo, de la acción orientada al entendimiento"[207].

> (b) Cuando se considera la argumentación como *procedimiento* se trata de una forma de interacción sometida a una *regulación especial*. Efectivamente, el proceso discursivo de entendimiento esta regulado de tal modo en forma de una división cooperativa de trabajo entre proponentes y oponentes, que los implicados
> - tematizan una pretensión de validez que se ha vuelto problemática y,
> - exonerados de la presión de la acción y la experiencia, adoptando una actitud hipotética,
> - examinan con razones, y sólo con razones, si procede reconocer o no la pretensión defendida por el proponente.
> (c) "Finalmente, desde un tercer punto de vista, la argumentación tiene por objeto *producir argumentos* pertinentes, que convenzan en virtud de sus propiedades intrínsecas, para desempeñar o rechazar las pretensiones de validez. Los argumentos son los medios con cuya ayuda puede obtenerse un reconocimiento intersubjetivo para la pretensión de validez que el proponente plantea por de pronto de forma hipotética, y con los que, por tanto, una opinión puede transformarse en saber"[208].

Nótese el carácter formal o ideal de los tres aspectos. En el proceso se trata del punto de vista de una situación ideal de habla en la que se determina el mejor argumento; en el aspecto de procedimiento Habermas pone como modelo el diálogo ideal, en el cual los participantes están exonerados de los afanes de la acción cotidiana; en el producto se evalúan propiedades sintácticas y formales.

Veamos ahora cómo este triple punto de vista permite "deslindar entre sí las tres conocidas disciplinas del canon aristotélico": "La Retórica se ocupa de la argumentación como *proceso*; la Dialéctica, de los *procedimientos* pragmáticos de la argumentación, y la Lógica, de los *productos* de la argumentación"[209]. En cada caso la argumentación muestra estructuras distintas: "las estructuras de una situación ideal de habla especialmente inmunizada contra la represión y la desigualdad" (proceso retórico); "las estructuras de una competición, ritualizada, por los mejores argumentos" (procedimiento dialéctico); "y finalmente, las estructuras que definen la forma interna de los argumentos y las relaciones que los argumentos guardan entre sí" (productos lógicos).

Ahora bien, Habermas considera que es un error tratar de desarrollar una teoría de la argumentación limitándose a uno de los tres aspectos, pues

207. Habermas (1999), p. 46.
208. Habermas (1973). *Teorías de la verdad*, en Habermas (1989), p. 153.
209. Habermas (1999). Op. cit., p. 46 (cursivas del original).

> (...) bajo el aspecto de *proceso*, por lo que mejor podría caracterizarse la intuición fundamental que vinculamos a las argumentaciones sería por la intención de convencer a un *auditorio universal* y de alcanzar para la manifestación o emisión de que se trate un asentimiento general. Bajo el aspecto de *procedimiento*, por la intención de cerrar la disputa en torno a las pretensiones de validez hipotéticas con un *acuerdo racionalmente motivado*; y bajo el aspecto de *producto*, por la intención de resolver o fundamentar una pretensión de validez por medio de argumentos. Pero no deja de ser interesante que cuando tratamos de analizar los correspondientes conceptos básicos de teoría de la argumentación, tales como "asentimiento de un auditorio universal" (Perelman), "obtención de un acuerdo racionalmente motivado" (Habermas), o "desempeño discursivo de una pretensión de validez" (Toulmin), no sea posible mantener la separación de esos tres planos analíticos[210] .

Habermas sustenta esta afirmación en una evaluación crítica de las teorías de la argumentación de W. Klein y S. Toulmin, que omitimos aquí.

Terminaré esta presentación de la teoría de Habermas sobre la argumentación con la caracterización y aplicación que se hace de ella en el ensayo de fundamentación de la ética discursiva[211]. En este texto Habermas se refiere a los mencionados aspectos del habla argumentativa como "tres esferas de presupuestos de la argumentación: presupuestos en la *esfera lógica de los productos*, en la *esfera dialéctica de los procedimientos* y en el *círculo retórico de los procesos*"[212] que explica así:

"En principio, las argumentaciones han de servir para *producir* argumentos atinados y convincentes, desde el punto de vista de sus propiedades intrínsecas, con los que se puedan comprobar o rechazar las aspiraciones de validez". Se trata pues de elaborar argumentos lógicamente válidos, en un sentido amplio de la palabra 'lógica' (Habermas considera como ejemplos una 'lógica mínima' de inspiración popperiana, o las exigencias de consistencia planteadas por Hare).

"En la perspectiva *procedimental* (dialéctica) las argumentaciones se manifiestan como procesos de comprensión regulados de tal modo que los proponentes y los oponentes en situación hipotética, y liberados de la presión de la acción y de la experiencia, pueden comprobar las aspiraciones de validez que han resultado problemáticas". Agrega Habermas que en esta esfera están los "presupuestos pragmáticos de una forma especial de interacción": "todo aquello que es necesario para una búsqueda cooperativa de la verdad concebida como competición", por ejemplo "el reconocimiento de la responsabilidad y de la honestidad de todos los participantes". (Las máximas de la conversación de Grice, pueden ser subsumidas como un

210. Ibíd., pp. 46 - 47.

211. Ibíd., p. 48.

212. Ibíd., pp. 48 - 49.

aspecto de esta dialéctica idealizada). Esta perspectiva *dialéctico-procedimental* incluye también, por un lado, "las reglas generales de competencia y relevancia para el reparto de las cargas de la argumentación, para el ordenamiento de los temas y de las aportaciones, etc.", (cuando estos no vienen fijados institucionalmente); y por otro, "los presupuestos que el discurso en general comparte con la acción orientada al entendimiento, por ejemplo, las relaciones de reconocimiento recíproco". Estos presupuestos de la dialéctica, entendida como "competición sin reservas a favor de los mejores argumentos" se oponen a la afirmación dogmática que se considere a salvo de toda crítica.

"Con respecto al aspecto del *proceso* (retórico), el discurso argumentativo se presenta, por último, como un proceso de comunicación que tiene que satisfacer condiciones inverosímiles con relación al objetivo de una *comprensión racionalmente motivada*." Desde la perspectiva del proceso retórico, el discurso argumentativo supone las "estructuras de una situación (ideal) de habla... inmunizada de forma especial contra la represión y la desigualdad: se presenta como una forma de comunicación suficientemente próxima a las condiciones ideales". Como en el texto antes citado, aquí remite Habermas a su formulación de la *situación ideal de habla* que determina los presupuestos de la argumentación. Remite también a la idea de una "comunidad ilimitada de comunicación", desarrollada por Apel (siguiendo a Peirce y Mead). Desde esta perspectiva:

> (...) los participantes en la discusión no pueden soslayar el presupuesto de que, en función de unos rasgos que se han de describir formalmente", la estructura de su comunicación excluya toda coacción que influya en el proceso de comprensión (desde fuera o desde dentro de la argumentación) que no sea la del mejor argumento, y neutralice todo motivo que no sea el de la búsqueda cooperativa de la verdad[213].

Para terminar esta presentación de las ideas habermasianas sobre la argumentación, y antes de hacer balance crítico de ellas, veamos la forma como Habermas (basado en R. Alexy) ha intentado explicitar las reglas o presupuestos de la argumentación en las tres esferas:

> 1. En el nivel de la producción lógico-semántica, la argumentación ha de servir para producir argumentos atinados desde el punto de vista de sus propiedades intrínsecas; del catálogo de Alexy serían ejemplos:
>
> 1.1. Ningún hablante debe contradecirse.
>
> 1.2. Cualquier hablante que aplique un predicado **F** a un objeto **a**, debe estar

213. "*Ética del discurso. Notas sobre un programa de fundamentación*", en Habermas (1985), p. 110 y ss.

dispuesto a aplicar el predicado **F** a cualquier otro objeto que coincida con **a** en todos los aspectos relevantes, y
1.3. Distintos hablantes no pueden emplear la misma expresión con distintos significados.

II. En el nivel de los procedimientos dialécticos la argumentación aparece como una búsqueda cooperativa de la verdad (o del mejor argumento), en un proceso regulado de tal modo que proponentes y oponentes puedan situarse hipotéticamente por encima de las presiones de la acción y traten de evaluar las pretensiones de validez problematizadas. Del cátalogo de Alexy serían ejemplos:

2.1. Cada hablante sólo puede afirmar aquello en lo que verdaderamente cree.
2.2. Quien introduce un enunciado o norma que no es objeto de la discusión debe dar una razón para ello.
Nótese que en este nivel ya se suponen reglas de tipo ético como el reconocimiento recíproco y se rechaza el atrincheramiento dogmático de argumentos.

III. En el nivel de los procesos retóricos, la argumentación aparece como un proceso de comunicación que aspira a satisfacer las condiciones de una situación ideal de habla; es decir, una situación que estuviera inmunizada contra la represión y la desigualdad; una que, en la búsqueda del entendimiento, excluye toda coacción que no sea la del mejor argumento. Serían ejemplos en el catálogo de Alexy:

3.1. Cualquier sujeto capaz de lenguaje y acción puede participar en la discusión.
3.2. A. Cualquiera puede cuestionar cualquier afirmación.
B. Cualquiera puede introducir cualquier afirmación en el discurso.
C. Cualquiera puede expresar sus posiciones, deseos y necesidades.
3.3. A ningún hablante puede impedírsele el uso de los derechos establecidos en 3.1 y 3.2 mediante coacción interna o externa al discurso.

Habermas considera que es posible demostrar que semejantes reglas del discurso no son meras convenciones sino presupuestos inexcusables, es decir trascendentales. Habermas reconoce, sin embargo, que en muchos casos las argumentaciones reales no cumplen con alguna o algunas de estas reglas, y constituyen sólo aproximaciones. Y dado que los discursos están sometidos a limitaciones de espacio y tiempo, y que los participantes en él pueden estar movidos por otras razones que la búsqueda cooperativa de la verdad, se hacen necesarias las medidas institucionales que ayuden a neutralizar las limitaciones empíricas inevitables y las evitables intervenciones internas y externas, para que las condiciones ideales previstas puedan alcanzarse en un grado razonable.

El profesor Guillermo Hoyos[214] sintetiza e interpreta así el proyecto habermasiano:

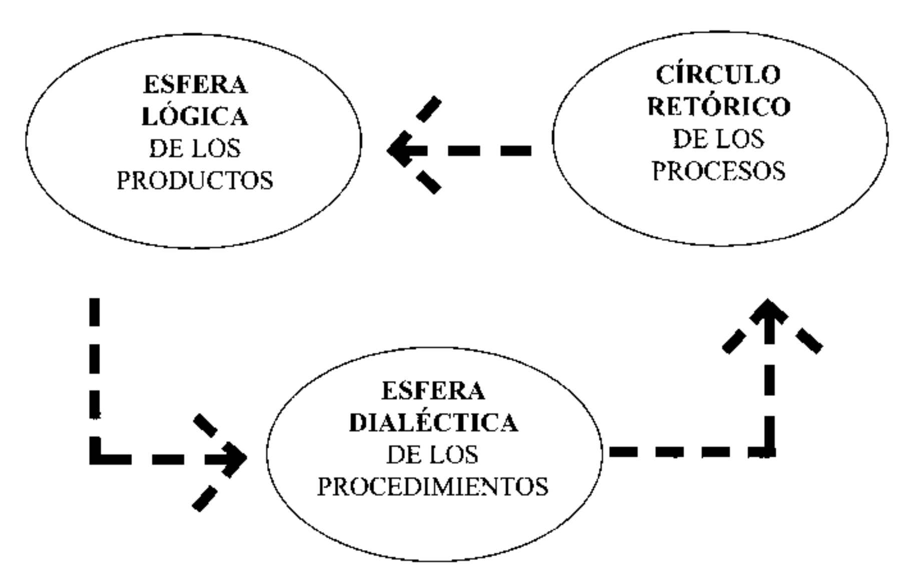
> Fundamentar una teoría de la argumentación con pretensiones de constituirse en teoría social, no es un mero ejercicio académico, que se agotaría en una nueva teoría del lenguaje; por el contrario, las pretensiones de la teoría de la acción comunicativa son las de trascender ella misma la dimensión lingüística y la mera dimensión hermenéutica.
>
> La teoría de la argumentación buscada consta de tres momentos íntimamente relacionados entre sí: la lógica de los argumentos, como productos de una tradición, la dialéctica de los procedimientos comunicativos en el presente, en un futuro abierto por la retórica como proceso de entendimiento posible. Estos tres momentos de la argumentación tienen estructuras distintas: las que definen la forma interna de los argumentos y sus relaciones lógicas, las de la concertación con base en los mejores argumentos, y las de una situación ideal de habla especialmente inmunizada contra la represión y la desigualdad. Pese a la diferencia de estructuras de los tres momentos, ninguno de ellos basta para llenar las condiciones con las que cuenta la racionalidad comunicativa; ésta requiere de la complementariedad necesaria de los tres...

Veamos esquemáticamente los elementos centrales de esta teoría de la argumentación que:

- Tiene "la tarea de reconstruir las presuposiciones y condiciones pragmático-formales del comportamiento explícitamente racional".
- Hace parte de una "racionalidad inmanente a la práctica comunicativa cotidiana" que "remite a la práctica de la argumentación como instancia de apelación que permite proseguir la acción comunicativa con otros medios cuando se produce un desacuerdo que ya no puede ser absorbido por las rutinas cotidianas y que, sin embargo, tampoco puede ser decidido por el empleo directo, o por el uso estratégico, del poder". Pues "el concepto de racionalidad comunicativa, que hace referencia a una conexión sistemática (...) de pretensiones de validez, tiene que ser adecuadamente desarrollado por medio de una teoría de la argumentación". Y "todo examen explícito de pretensiones de validez controvertidas requiere una forma más exigente de comunicación, que satisfaga los presupuestos propios de la argumentación".

214. Habermas (1985), p. 110. El autor remite a pie de página a B. R. Burleson: "On the Foundation of Rationality", *Jour. A. Forensic Ass.*, 16, 1979, pp. 112 y ss.

Dinámicamente, las tres esferas de la argumentación forman un círculo:



Esquema 12.1. La dinámica del habla argumentativa.

Cuadro 12.2. Las tres esferas de la teoría habermasiana de la argumentación.

	Esfera lógica de los productos	**Esfera dialéctica de los procedimientos**	**Círculo retórico de los procesos**
Intención fundamental	Fundamentar una pretensión de validez por medio de *argumentos*	Cerrar las disputas con un *acuerdo racionalmente motivado*	Convencer a un *auditorio universal*
Estructura argumentativa	Forma interna de los argumentos y relaciones entre ellos	Competición reglamentada por el *mejor argumento*	Situación ideal de habla
Tiempo	Pasado (Productos heredados de la tradición)	Presente (del diálogo, debate o disputa)	Futuro (del entendimiento posible)
Otros contenidos	Premisas, datos, reglas de inferencia (formales) nexos argumentales, etc.	Máximas de la conversación, reconocimiento del otro; erística; crítica estética; etc.	Discursos teóricos y prácticos; ciencias; filosofías universalistas, etc.

Conclusión sobre la propuesta de Habermas

El modelo habermasiano posee dos características que lo distinguen de otras teorías de la argumentación: su intento de integrar las perspectivas de la lógica, la dialéctica y la retórica, y su carácter de modelo ideal o formal. La primera característica parece darle una ventaja en relación con otras teorías que (como la de Toulmin o la de Perelman) se han construido sobre la separación del aspecto lógico respecto de los aspectos retóricos y dialécticos. Esta separación, inspirada en la distinción aristotélica entre los razonamientos apodícticos y los dialécticos, tiende a olvidar que para Aristóteles era posible y necesario percibir el carácter lógico de ambos tipos de razonamiento. En esta separación se asume primero la reducción positivista de la lógica a su forma de cálculo axiomatizado de leyes, y se la opone a la dialéctica y la retórica. Posiblemente, si se tuviera en mente la presentación de la lógica como un sistema de reglas de inferencia, se vería mejor el carácter complementario de la lógica, en relación con las otras dos esferas. No debe olvidarse que por su génesis y por su función de herramienta de análisis de la validez y coherencia de los argumentos, el sistema de reglas de inferencia posee una tradición que desborda su forma meramente calculística.

El segundo aspecto de la propuesta habermasiana, su énfasis en el modelo ideal, puede ser justificado si se piensa en una teoría que tendría esencialmente una función crítica o evaluativa de los argumentos reales; sería una especie de ideal regulativo de la argumentación. Pero, si se pretende una teoría que además pueda describir la argumentación cotidiana, se tendría que avanzar en la reconstrucción, no sólo de los presupuestos formales de la argumentación, sino además, de las desviaciones y patologías argumentativas. Esto permitiría refinar los criterios para evaluar la fuerza de los argumentos (eficacia y validez), y para distinguir el modo como la persuasión de auditorios particulares puede pretender (explícita o implícitamente) el convencimiento de un auditorio universal mediante pretensiones universales de validez; es decir, el modo como "una opinión puede transformarse en saber". La distinción habermasiana entre 'discurso' y 'crítica' refleja esta tensión entre los aspectos universalistas y particularistas de la argumentación. Finalmente, creo necesario reconocer que la definición (implícita) de las tres disciplinas del canon aristotélico, dada por Habermas, no parece coincidir completamente con la idea que comúnmente se tiene de ellas (especialmente de la retórica y la lógica). De allí que la adición del parámetro temporal (Cuadro 12.2) resulte importante para aclarar la dinámica de la argumentación. En el momento 'lógico' reunimos la herencia recibida de lenguajes, verdades, valores, y sus relaciones sistemáticas para configurar una idea del mundo; en el momento dialéctico confrontamos esta herencia con otras concepciones y pareceres; en el momento dialéctico tratamos de de-

terminar el nivel de universalidad de los acuerdos logrados dialécticamente. El resultado de este 'proceso retórico' será decantado como tradición cultural que engrosará la 'lógica recibida'.

Pero, no debemos olvidar que en la argumentación cotidiana, muchas veces tenemos que considerar 'lógicas particulares', dialécticas que se resisten a la síntesis, al acuerdo, 'retóricas' que le temen al consenso.

BIBLIOGRAFÍA

APOSTEL, Leo. *"What is the force of an argument?"*, En: Revue Internationale de Philosophie No. 127-128. 1979.

ALEXY, Robert. *Teoria de la argumentación jurídica.* Centro de Estudios Constitucionales. Madrid, 1989.

ARISTÓTELES. *Retórica*, Gredos, Madrid, 1999.

BIERCE, Ambrose. *El dicccionario del diablo.* Cátedra, 1999.

COPI, I. y COHEN, C. *Introducción a la lógica.* Limusa, México, 1999.

CORTINA, Adela. *El mundo de los valores. "Ética mínima" y educación.* El Búho, Bogotá, 1998.

FISAS, Carlos. *Frases que han hecho historia.* Planeta, 1999.

GÓMEZ GIRALDO, Adolfo León. *Argumentos y falacias,* Editorial Facultad de Humanidades, Universidad del Valle, Santiago de Cali, 1993.

____________. *Seis conferencias sobre teoría de la argumentación*; AC Editores, Cali, 1999.

____________. *El primado de la razón práctica,* Universidad del Valle, Cali, 1991.

___________. *La importancia de las nociones confusas,* Universidad del Valle, Instituto de Educación y Pedagogía, Cali, Colombia, febrero de 2004.

GÓMEZ DE SILVA, Guido. *Diccionario internacional de literatura y gramática.* Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

GRICE, H. P. *"Lógica y conversación"* (1975), en: L. M. Valdés Villanueva (ed.): *La búsqueda del significado.* Tecnos, 1995, pp. 516 - 517.

HABERMAS, Jürgen (1999): *"Excurso sobre la teoría de la argumentación"*, en: *Teoría de la acción comunicativa,* Vol. I. Taurus. Edición alemana de 1982.

___________. *Teorías de la verdad,* en *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos,* Cátedra-REI, México, 1989.

___________. *Conciencia moral y acción comunicativa,* Península, Barcelona, 1985. La edición original en alemán es de 1983.

HAMBLIN, C. L. *Fallacies,* Methuen & Co Ltd., London, 1970.

HOYOS VÁSQUEZ, Guillermo y VARGAS GUILLÉN, Germán. *La teoría de la acción comunicativa como nuevo paradigma de investigación en ciencias sociales: las ciencias de la discusión,* Bogotá, Corcas Editores, 1997.

KUYPERS, K. dir.: *Breve enciclopedia de filosofía y psicología,* Editorial Carlos Lohlé, 1974.

LEIBNIZ, G. W. *Dissertatio de arte combinatoria,* 1666.

MONSALVE, Alfonso. *Teoría de la argumentación,* Editorial Universidad de Antioquia, Medellín, 1992.

PASCAL. *Pensamientos,* Alianza Editorial, 1986- Editorial Altaya, 1993.

PEIRCE, Ch. S. *Cuestiones relativas a ciertas facultades atribuidas al hombre.* En: *Obra lógico-semiótica,* Taurus, Madrid, 1986.

PERELMAN, Chaïm. *El imperio retórico.* Editorial Norma. Bogotá, 1997.

___________. *L'Empire Rhétorique. Rhétorique et Argumentation*; J. Vrin, Paris, 1977.

___________. *"The rational and the reasonable"*, en: *Rationality Today*, University of Ottawa Press. (También en *The New Rhetoric and The Humanities: Essays On Rhetoric And its Applications*. Reidel, Dordrecht, Synthese Library, 1979.

PERELMAN, Chaïm. y OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado de la argumentación (La Nueva Retórica)*, Editorial Gredos, Madrid, 1989.

___________. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*, University of Notre Dame Press, 1969-1971.

QUINTANILLA, M. A. *Diccionario de filosofía contemporánea*, Sígueme. Barcelona, 1978.

RUNES, D. D. (dir.). *Diccionario de filosofía*, Grijalbo, 1981.

SAVATER, Fernando. *La ética como amor propio*, Mondadori, Madrid, 1989.

SCHMETZ, Roland. *L'argumentation selon Perelman,* Presses Universitaires de Namur, Bélgica, 2000.

TOULMIN, S. E., RIEKE y JANIK, A. *An Introduction to Reasoning*, MacMillan publishing Co., Inc., New York, 1979.

TOULMIN, S. E. *The uses of argument*, Cambridge University Press, 1958.

TUGENDHAT, Ernst y WOLF, Ursula: *Propedéutica lógico-semántica*; Anthropos, 1997.

VAN EEMEREN, F. H. y GROOTENDORST, Rob. *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialetical approach.* Cambridge University Press, 2004.

___________. "*Rationale for a pragma-dialectical perspective*" en: *Argumentation*, 2 (2), 271-291. 1988.

___________. *Argumentación, comunicación y falacias (una perspectiva pragma-dialéctica)*, ediciones Universidad Católica de Chile, 2002.

___________. *La nouvelle dialectique.* Paris: Kimé, 1996.

VAN EEMEREN, F. H., GROOTENDORST, R. y SNOECK HENKEMANS, F. *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Lawrence Erlbaum Associa-

tes, Inc., 2002 (Hay versión española: *Argumentación: análisis, evaluación, presentación*, Edit. Biblos, Buenos Aires, 2006, traducción de Roberto Marafioti)

VAN EEMEREN, HOUTLOSSER y SNOECK HENKEMANS, F. *Argumentative Indicators in Discourse (A Pragma-Dialectical Study)*, Spinger, 2007.

VAN EEMEREN, F. H. y HOUTLOSSER, Peter. "*Rhetorical Analysis within a Pragma-Dialectical Framework. The Case of R. J. Reynolds*", Argumentation, 14: 293–305, 2000. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.

____________. *Strategic Maneuvering: A Synthetic Recapitulation*, in: Argumentation (2006) 20:381–392, Springer 2007

____________. "*The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation*" en: *Argumentation* 17: 387-403, 2003. Kluwer Academic Publishers. Netherlands. En un artículo del año 2000.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

Prefacio, 9

Capítulo 1:
De la Retórica a la Teoría de la Argumentación, 11

Capítulo 2:
El esquema básico
de la argumentación, según S. E. Toulmin, 15
Ejercicios, 24

Capítulo 3:
Nociones preliminares de la Nueva Retórica, 27
Ejercicios, 33

Capítulo 4:
Las premisas de la argumentación, 35
- Premisas relativas a lo real, 37
  Los hechos, 37
  Las verdades, 38
  Las presunciones o hechos presumibles, 40
- Premisas relativas a lo preferible, 42
  Los valores, 42
  Las jerarquías de valores, 44
  Los lugares comunes de lo preferible, 45
  Ejercicios, 46

Capítulo 5:
Nexos argumentativos I: Los argumentos cuasilógicos, 47
- Argumentos cuasilógicos relacionados con la contradicción, 49
- Argumentos cuasilógicos relacionados con el principio de identidad, 52
- Argumentos cuasilógicos vinculados con la regla formal de justicia y con el principio de simetría, 53
- Argumentos cuasilógicos basados en la transitividad, en la inclusión de la parte en el todo y en la división del todo en partes complementarias, 55
- Argumentos cuasilógicos relacionados con pesas, medidas y probabilidades, 57
Ejercicios, 58

Capítulo 6:
Nexos argumentativos II:
Los argumentos basados en la estructura de lo real, 61
- Los nexos de sucesión, 61
El nexo causal, 61
El argumento pragmático, 62
Los argumentos de medios y fines, 63
Los argumentos de dirección, 64
El argumento de superación, 65

- Los nexos de coexistencia, 65
Los nexos persona-acto, 65
Las técnicas de ruptura y freno, 66
El argumento de autoridad, 67
Los nexos simbólicos, 67
El argumento de doble jerarquía, 68
Los argumentos de grado y orden, 68
Ejercicios, 69

Capítulo 7:
Nexos argumentativos. III:
Los argumentos que fundan la estructura de lo real a partir del caso particular, 73
- La argumentación por el *ejemplo,* 73
- El argumento como *ilustración,* 74
- Argumentar con *modelos y antimodelos,* 75
Fundar lo real mediante los argumentos por analogía, y las metáforas en la argumentación, 76
Ejercicios, 80

Capítulo 8:
La disociación de las nociones, 85
Ejercicios, 89

Capítulo 9:
La fuerza de los argumentos, 93

Capítulo 10:
El modelo pragma-dialéctico
de análisis de la argumentación, 103
- Orígenes, desarrollo y presupuestos técnicos de la pragma-dialéctica, 103
- Sinopsis general del modelo pragma-dialéctico
  para el análisis de la argumentación, 109
- Argumentación y actos de habla, 111
- El óptimo pragmático y el mínimo lógico, 117

Capítulo 11:
Tres miradas sobre las falacias, 127
- La clasificación aristotélica de los "elencos sofísticos", 127
- Las falacias desde la perspectiva de la lógica formal contemporánea, 136
- Las falacias en la perspectiva de la Nueva Retórica, 144
- Las falacias en la perspec tiva de la pragma-dialéctica, 146

Capítulo 12:
Lógica, Dialéctica y Retórica: La propuesta de J. Habermas
para una teoría general del discurso argumentativo, 155
- Conclusión sobre la propuesta de Habermas, 168

Bibliografía, 171

Índice general de contenido, 175